BP-192F

Étude générale

LES FUSIONNEMENTS ET LA CONCENTRATION

ANTONY JACKSON
FINN POSCHMANN

DIVISION DE L'ÉCONOMIE
MARS 1989

Bibliothèque du Parlement
Library of Parliament

Service de recherche

90-04236/

Le Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement travaille exclusivement pour le Parlement, effectuant des recherches et fournissant des informations aux parlementaires et aux comités du Sénat et de la Chambre des communes. Entre autres services non partisans, il assure la rédaction de rapports, de documents de travail et de bulletins d'actualité. Les attachés de recherche peuvent en outre donner des consultations dans leurs domaines de compétence.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1989

Nº de cat. YM32-2/192F
ISBN 0-660-92697-0

THIS DOCUMENT IS ALSO PUBLISHED IN ENGLISH

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

TABLE DES MATIÈRES

Page

INTRODUCTION..... 1

CONCURRENCE, EFFICIENCE ET SOUVERAINETÉ DU CONSOMMATEUR..... 1

TYPES DE FUSIONNEMENTS..... 4

LE FUSIONNEMENT PWA - WARDAIR..... 6

LE FUSIONNEMENT MOLSON - CARLING O'KEEFE..... 11

A. Contexte..... 11

B. Répercussions possibles..... 20

C. Problèmes de commerce international: le GATT, la CEE et les États-Unis..... 22

LE FUSIONNEMENT IMPERIAL OIL - TEXACO CANADA..... 26

LE FUSIONNEMENT STONE CONTAINER - CONSOLIDATED BATHURST..... 30

A. L'industrie des pâtes et papiers..... 30

B. Propriété et concentration..... 32

C. Problèmes de productivité..... 34

LA CONCENTRATION..... 36

QUESTIONS DE POLITIQUE PUBLIQUE..... 37

CANADA
LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LES FUSIONNEMENTS ET LA CONCENTRATION

INTRODUCTION

Afin de fournir un cadre pour l'analyse de quatre industries, la première partie du présent document précise les rôles que la concurrence peut et ne peut pas jouer pour ce qui est d'assurer l'efficience économique. La deuxième partie définit les différents types de fusionnements. Ce terme est utilisé d'une façon générale pour désigner les fusionnements, les prises de contrôle et les acquisitions. Les quatre parties suivantes situent dans le contexte historique de la concurrence et de l'efficience les récentes propositions de fusionnements dans les industries de l'aviation, des brasseries, du pétrole et des pâtes et papiers. Le document traite ensuite du niveau de concentration au Canada et se termine par un examen des répercussions des fusionnements et de la concentration sur la politique publique au Canada.

CONCURRENCE, EFFICIENCE ET SOUVERAINETÉ DU CONSOMMATEUR

Chaque pays doit décider comment il veut structurer son économie. Il existe certains biens et services, tels que les soins de santé, l'instruction primaire et secondaire et les recours légaux contre des accusations au criminel, qui, de l'avis de la population, devraient être également accessibles à tous, indépendamment du niveau de revenu. Les biens et services inclus dans cette liste varient d'un pays à l'autre.

Nous n'avons aucune objection de principe à ce que le reste des biens soient distribués sur le marché en fonction de la capacité de paiement de chacun, les consommateurs décidant des quantités qu'ils veulent acheter; cela n'empêche pas que nous puissions être en faveur d'un partage

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

plus équitable des ressources. Le problème consiste à fixer des objectifs appropriés puis à déterminer quelles règles et lignes directrices permettront de les atteindre.

Les ressources sont limitées et doivent par conséquent être utilisées avec discernement. Le système économique doit fonctionner sans perte ni ralentissement. Une autre exigence raisonnable est que la production réponde aux besoins des consommateurs, de sorte que ceux-ci soient souverains.

La question est de savoir quelle forme de concurrence assurera une production efficiente tout en garantissant la souveraineté du consommateur. Le lien entre la concurrence et la souveraineté du consommateur est le plus facile à cerner. Dans un marché fondé sur la concurrence, la façon d'augmenter les ventes consiste à mieux répondre aux besoins du consommateur. Pour comprendre le lien un peu plus complexe qui existe entre l'efficience et la concurrence, il importe d'examiner certains termes techniques.

Les économistes discutent souvent du "coût moyen", qui est simplement le coût total de production divisé par le nombre d'unités fabriquées. La variation du coût moyen en fonction du niveau de production dépend de la technique de production utilisée. Pour la plupart des produits industriels, on s'attend à ce que le coût moyen soit élevé si les niveaux de production sont faibles, qu'il diminue lorsque ceux-ci augmentent et qu'il redevienne élevé lorsque les installations de production sont trop sollicitées. Cette fluctuation correspond à ce qu'on appelle la courbe en U du coût moyen. Le niveau de production efficient correspond au point le plus bas de la courbe. Nous n'aborderons pas la question de savoir s'il existe un système concurrentiel d'établissement des prix qui forcerait tous les producteurs à atteindre ce point. Si l'augmentation de la production ne devenait pas de plus en plus difficile, la courbe du coût moyen ne serait pas en U; elle continuerait plutôt de descendre. Il pourrait en être ainsi dans le cas d'un système téléphonique pour lequel les câbles seraient déjà en place: à mesure que le nombre d'abonnés augmenterait, le coût moyen diminuerait, étant donné que les coûts fixes du réseau et de l'équipement de commutation seraient répartis

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

entre un plus grand nombre de clients. Dans le cas d'une industrie ayant ce genre de coûts, un monopole constitue une structure efficiente; le fait d'imposer un régime de concurrence à une telle industrie entraînerait une multiplication coûteuse des installations.

La "concurrence parfaite", soit celle qui assure l'efficience, est le concept le plus ancien dans la théorie économique. Dans sa forme la plus simple, il suppose un nombre important, et en principe illimité, de concurrents dans chaque marché. Les entreprises étant très petites par rapport au marché qu'elles desservent, chacune d'entre elles estime qu'elle peut déterminer son niveau de production sans influer sur les prix du marché; par conséquent, elle choisit le niveau qui se traduit par le meilleur bénéfice possible, c'est-à-dire le niveau de production pour lequel les coûts sont les moins élevés. L'arrivée de nouvelles entreprises sur le marché freine toute tentative visant à imposer des prix excessifs. Il s'ensuit que chaque entreprise produit à un coût minimum, c'est-à-dire de façon efficiente, et qu'elle obtient un taux de rendement adéquat du capital investi.

Cela étant dit, la concurrence parfaite présente des lacunes en tant que modèle aux fins d'une politique gouvernementale. C'est la technolgie qui détermine si, dans le cas d'une industrie particulière, le niveau de production pour lequel les coûts sont les moins élevés est assez bas pour permettre à un grand nombre d'entreprises de survivre. Quelles politiques un gouvernement devrait-il mettre en oeuvre dans le cas des industries sur lesquelles la technologie n'a pas cet effet? La perspective de scinder des entreprises efficientes pour créer une concurrence plus forte est loin d'être réjouissante.

Le "marché disputable" est un autre modèle de concurrence qui a plus de répercussions au niveau de la politique publique et qui a récemment fait son apparition. Imaginons qu'une entreprise typique a une courbe en U pour son coût moyen et qu'il n'y a aucune différence entre le coût moyen de production actuel et celui auquel l'entreprise pourrait vendre son produit si une autre compagnie faisait son entrée sur le marché. Lorsqu'on regarde la courbe du coût moyen, on constate qu'elle devient très horizontale dans sa partie inférieure. Supposons que des

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

entreprises de l'extérieur puissent facilement pénétrer le marché en question ou, du point de vue technique, qu'il n'y ait aucun obstacle à cet accès. Si les entreprises déjà en place essayaient d'imposer un prix plus élevé que le coût moyen minimum afin de réaliser un bénéfice accru, les entreprises de l'extérieur seraient immédiatement attirées par ce marché et le profit recherché serait perdu aux mains de la concurrence. Par conséquent, la menace posée par la concurrence de l'extérieur force les entreprises en place à imposer des prix fondés sur un coût moyen minimum. L'existence d'un marché disputable impose des restrictions relativement aux techniques de production. De plus, une courbe de coût moyen horizontale dans sa partie inférieure est beaucoup plus probable que la situation de concurrence parfaite, qui impose aux entreprises fonctionnant à petite échelle d'être très efficientes. Les industries de l'automobile et de la transformation des aliments sont des exemples d'industries dont les courbes de coût moyen sont horizontales dans leur partie inférieure.

Contrairement à la concurrence parfaite, le fait qu'un marché soit disputable fournit un point de repère pour évaluer les industries qui comptent relativement peu d'entreprises. Il permet de s'attarder à des phénomènes observables tels que l'interaction des coûts et les obstacles qui gênent l'accès à l'industrie, ce qui rend très pratique le recours à cette théorie. La Loi sur la concurrence n'oblige pas le Directeur ou le Tribunal à se servir d'une approche fondée sur le marché disputable ni de toute autre approche, mais elle exclut le recours au degré de concentration ou à la part du marché.

TYPES DE FUSIONNEMENTS

Les fusionnements peuvent être horizontaux ou verticaux ou encore créer des conglomérats. Les fusionnements horizontaux sont ceux qui se font entre des entreprises desservant le même marché. Les fusionnements verticaux touchent des entreprises qui s'occupent des mêmes produits à des étapes différentes de la production, par exemple une compagnie forestière et un négociant de bois. Quant aux conglomérats, ils regroupent des entreprises dont les gammes de produits ne sont pas liées. Cela étant dit,

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

le fusionnement de deux grandes entreprises fournissant de nombreux services ou produits peut avoir des caractéristiques propres à chacun des trois types de fusionnements.

La Loi sur la concurrence n'interdit pas la formation de conglomérats à proprement parler, parce que ceux-ci n'entraînent aucun changement au niveau de la concurrence sur les marchés visés. De par leur définition, les fusionnements horizontaux sous-entendent la possibilité d'une concurrence moins vive et contraignent le Directeur et le Tribunal à prendre des décisions difficiles. Les fusionnements verticaux peuvent être interdits en vertu de la Loi sur la concurrence s'ils entraînent une baisse de la concurrence. Bien qu'il ne constitue pas à strictement parler un fusionnement vertical, le fusionnement proposé des systèmes informatiques de réservation aérienne dont il est question ci-après illustre les problèmes posés par les fusionnements relativement à la commercialisation d'un produit.

Les raisons qui incitent des entreprises à fusionner varient selon le genre de fusionnement. Dans le cas des fusionnements horizontaux, les compagnies ont des compétences techniques qu'elles peuvent transmettre, ce qui peut se traduire par une rationalisation des opérations. Dans le cas des fusionnements verticaux, les entreprises ont la possibilité d'avoir accès à des sources d'approvisionnements sûres. Il est un peu plus difficile d'expliquer la raison d'être d'un conglomérat. Par définition, les produits fabriqués par les entreprises en cause n'ont aucun lien. L'argument habituellement invoqué est le fait qu'il y un marché du contrôle des sociétés sur lequel des équipes de gestion se font concurrence. La prise de contrôle comporte le remplacement, en partie du moins, d'une équipe de gestionnaires par une autre.

Le tableau I de l'annexe fournit des données sur les fusionnements au Canada, en Allemagne, au Japon et aux États-Unis. Il est intéressant de noter qu'on a récemment enregistré une augmentation du nombre de fusionnements dans les quatre pays en question. Les fusionnements horizontaux constituent un phénomène important dans chaque cas, bien qu'il faille formuler certaines réserves relativement aux

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

statistiques visant le Japon. On constate une activité cyclique dans chacun des quatre pays pour ce qui est des fusionnements.

LE FUSIONNEMENT PWA - WARDAIR

Le 19 janvier 1989, la PWA, qui exploite les Lignes aériennes Canadien International, a annoncé une offre de prise de contrôle de Wardair en vertu de laquelle elle était prête à payer 17,25 $ pour chaque action de cette dernière. Ces actions se vendaient alors entre 8 $ et 9 $. Max Ward devait vendre les actions que sa famille détenait, soit 30 p. 100 des actions en circulation de Wardair. S'il est approuvé, ce fusionnement aura pour effet de réduire à deux le nombre de transporteurs nationaux qui assurent un service de long-courriers. Le tableau 1 donne la part du marché, exprimée en pourcentage, de chaque transporteur en 1987.

TABLEAU 1

Industrie aérienne du Canada
Part du marché (%) en 1987
(d'après le nombre de passagers-kilomètres payants)

Air Canada	50
Canadien International	37
Wardair	8
Indépendants	5

Source: Transports Canada, Prévisions sur l'activité aérienne 1988-2001, TP7960.

Même si la part du marché détenue par Wardair était plutôt faible, la compagnie avait des projets d'envergure. Max Ward avait vu que la déréglementation de l'industrie du transport aérien permettrait à sa compagnie de passer du statut de compagnie offrant des vols nolisés internationaux à celui de transporteur national offrant un service régulier complet. Ces deux secteurs de l'industrie sont très différents. Les compagnies spécialisées dans les vols nolisés internationaux font de l'argent en remplissant de gros porteurs tels que les Boeing 747, qui comptent 456 sièges, ou les DC-10 de la McDonnell Douglas, qui ont 300 sièges. Ces entreprises peuvent ainsi épargner sur les coûts du pétrole et

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

les frais fixes. Elles transportent un grand nombre de passagers vers une destination, à intervalles relativement peu fréquents. Par contre, le niveau de la demande dans le cas des vols intérieurs ne permet pas de recourir aux gros porteurs, compte tenu de la fréquence du service qu'il faut assurer pour attirer la clientèle. Wardair a donc dû passer d'un petit nombre de gros porteurs à un nombre plus élevé d'appareils de grosseur moyenne. La compagnie s'est engagée à acquérir 11 Airbus A310-300 en 1988 et 1989, à un coût de 870 millions de dollars, et 8 McDonnell Douglas MD-88 en 1989 et 1990, à un coût de 325 millions de dollars. Pour situer ces sommes dans une perspective concrète, signalons que la dette à long terme de Wardair s'élevait à 208 millions de dollars en 1986 et à 293 millions de dollars en 1987; par conséquent, le ratio d'endettement de la compagnie était supérieur à 2:1. Étant donné que le fait de ne pas être en mesure de rembourser une dette entraîne la faillite ou la perte de contrôle d'une entreprise, une marge brute d'autofinancement solide est indispensable dans le cas d'une entreprise dont le ratio d'endettement est élevé. Or, il semble que Wardair ait perdu 57,7 millions de dollars en 1988 dans le cadre de ses activités d'exploitation. Ces chiffres sur la situation financière de Wardair expliquent pourquoi l'entreprise éprouve des difficultés en ce moment, mais ils ne disent rien sur ce qui se produira à long terme quant à la concurrence dans le secteur du transport.

L'exploitation d'une compagnie aérienne est une entreprise risquée et il existe de nombreux exemples de compagnies canadiennes qui ont pris des risques n'ayant pas donné les résultats escomptés. À une époque, Nordair desservait Pittsburgh, tandis que Eastern Provincial, qui était à l'origine un transporteur local dans les provinces maritimes, a étendu, pendant un certain temps, son service jusqu'à Toronto. Ces exemples illustrent le fait que, dans le contexte de la déréglementation, le marché aérien est, dans une certaine mesure, un marché disputable. La question est de savoir s'il l'est suffisamment.

La figure I de l'annexe illustre les liens commerciaux qui existent entre les transporteurs aériens de niveau 1, soit Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International, et leurs sociétés affiliées. Ces dernières assurent un service local tout en acheminant des passagers

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

aux transporteurs aériens nationaux. Elles agencent leurs horaires en fonction de ceux des transporteurs nationaux, de façon à assurer des correspondances adéquates, elles s'organisent pour être situées près d'eux dans les aéroports, lorsque c'est possible, et elles permettent l'enregistrement des bagages jusqu'à la destination finale. Dans la plupart des cas, les transporteurs nationaux détiennent une part dans les sociétés affiliées. Dans deux cas, ces dernières partagent des codes de vol avec les transporteurs nationaux, et leurs enveloppes de billets mettent bien en évidence le logo du transporteur national.

Du point de vue du consommateur, ces arrangements sont probablement avantageux: les correspondances se font plus facilement, il est possible que le fait que les bagages soient enregistrés une seule fois réduise les risques de perte, et, en cas de retard, les transporteurs aériens nationaux sont plus enclins à attendre leurs transporteurs affiliés qu'une autre compagnie assurant un vol de correspondance. Par conséquent, il est tout à fait raisonnable de faire valoir que les activités d'exploitation à grande échelle sont souhaitables dans l'industrie du transport aérien et que, si Wardair continuait de fonctionner comme un transport aérien indépendant, elle éprouverait beaucoup de difficultés étant donné qu'elle ne pourrait vraisemblablement pas offrir les mêmes correspondances pratiques que ses deux concurrents.

D'autres analyses plus techniques(1) laissent entendre que la structure des coûts des compagnies aériennes modernes est telle que le marché canadien ne peut soutenir que deux grands transporteurs. Si l'on en revient à notre analyse antérieure, la courbe en U du coût moyen n'est pas assez horizontale dans sa partie inférieure pour correspondre parfaitement à celle d'un marché disputable. Cela étant dit, il existe des raisons de croire que les deux grands transporteurs nationaux ne se font pas concurrence de façon aussi vive qu'ils le pourraient.

À certains égards, les programmes pour grands voyageurs ont tendance à rendre le marché moins disputable. Ils visent à s'assurer la

---

(1) Par exemple: D. Gillen et al., Identifying and Measuring the Impact of Government Ownership and Regulation on Airline Performance, Conseil économique du Canada, 1987.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

fidélité du client, ce qui incite ce dernier à faire moins de comparaisons au moment de se procurer un billet. Ainsi, le voyageur risque de ne pas être attiré par un prix plus bas offert par un concurrent, étant donné que s'il voyageait avec cette autre compagnie, il n'accumulerait pas de points à titre de grand voyageur dans le cadre du programme offert par son transporteur habituel. Par ailleurs, les programmes de ce genre ne présentent aucun intérêt pour les personnes qui voyagent rarement, puisqu'elles ne peuvent accumuler assez de points pour profiter de leurs avantages. Enfin, ces programmes constituent un obstacle au marché pour les compagnies qui n'ont pas de vols outre-mer, étant donné qu'elles devraient assumer les frais de déplacement de leurs grands voyageurs avec d'autres transporteurs. Les exploitants qui offrent des vols vers des destinations à l'étranger se servent des grands voyageurs pour occuper, à un coût marginal faible, des sièges qui seraient vides autrement.

Le Directeur des enquêtes et recherches a déjà présenté une demande au Tribunal de la concurrence pour qu'il interdise le fusionnement des systèmes de réservation informatisés Reservec d'Air Canada et Pegasus des Lignes aériennes Canadien International en un seul système qui serait appelé Gemini et qui serait exploité comme une entreprise conjointe.

Les systèmes informatisés de réservation permettent aux agents de voyage d'obtenir des renseignements à jour sur l'horaire d'une compagnie aérienne, la disponibilité des places et les tarifs. Ces systèmes permettent en outre aux agents de faire des réservations d'hôtel et de s'occuper de la location de véhicules. Le système Reservec a été utilisé par 72 p. 100 des agents de voyage qui avaient un système informatisé de réservation en 1987, Pegasus par 18 p. 100 et Sabre, qui appartient à American Airlines, par 10 p. 100. En tout, 90 p. 100 des agences de voyage, qui assurent la vente de 70 p. 100 des billets des compagnies aériennes, avaient directement accès aux systèmes informatisés de réservation.

Le problème qui se pose avec ces systèmes est le suivant: toute compagnie aérienne qui en possède un s'efforcera d'en retirer un avantage pour elle-même et ses compagnies affiliées dans la communication des renseignements. Ainsi, elle pourrait faire en sorte que ses propres

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

vols soient toujours ceux qui apparaissent en premier sur l'écran, ou elle pourrait limiter la capacité de ses concurrents de tenir à jour les renseignements sur les tarifs, de telle sorte qu'ils ne pourraient écouler tous leurs sièges disponibles en offrant des tarifs réduits peu avant le départ d'un vol.

Les Lignes aériennes Canadien International ont fait valoir que le fusionnement des deux systèmes informatiques favoriserait la concurrence au sein de l'industrie parce qu'il leur permettrait de rejoindre plus facilement la clientèle d'Air Canada au moyen du réseau Reservec. Il est plutôt ironique de constater qu'avant le fusionnement proposé avec cette compagnie, Wardair avait demandé le statut d'intervenant dans le cadre des audiences du Tribunal sur la concurrence qui se tiendront en avril 1989.

Le fusionnement proposé de Wardair et des Lignes aériennes Canadien International pose un certain nombre de problèmes intéressants à ceux qui sont chargés de veiller à l'application de la politique sur la concurrence. Le fusionnement des systèmes de réservation revêt maintenant une toute autre signification. Il existe de bonnes raisons de souhaiter que le Directeur et le Tribunal trouvent une façon de traiter conjointement les fusionnements Canadien International - Wardair et Reservac - Pegasus. Si le fusionnement des deux lignes aériennes était autorisé, il y aurait des motifs encore plus valables d'interdire le fusionnement des systèmes de réservation, voire même de forcer les transporteurs à s'en départir.

Si l'industrie aérienne canadienne ne peut soutenir que deux transporteurs nationaux, seul le gouvernement peut décider des options possibles pour assurer des prix concurrentiels, par exemple autoriser une pénétration limitée du marché par des compagnies américaines, moyennant d'autres droits d'atterrissage aux États-Unis pour les transporteurs canadiens.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LE FUSIONNEMENT MOLSON - CARLING O'KEEFE

A. Contexte

Il est normal que l'on suive de près tout ce qui se passe dans l'industrie brassicole du Canada, la bière jouissant d'une grande popularité auprès des Canadiens; en effet, si la Soirée du hockey est une institution canadienne, la bière l'est aussi. C'est ce qui explique d'ailleurs la réaction immédiate du public lorsque Molson et Carling O'Keefe, deuxième et troisième brasseurs au Canada, ont annoncé, en janvier 1989, leur intention de fusionner pour devenir le premier brasseur du pays. La nouvelle compagnie appartiendra pour moitié à Eldlers IXL d'Australie, qui est déjà propriétaire de Carling. Nous allons, dans cette partie, examiner le pourquoi de ce fusionnement ainsi que la situation de l'industrie brassicole au Canada.

La structure actuelle de l'industrie brassicole canadienne tient en partie aux premières inclinations du Canada pour la prohibition: on a en effet réglementé l'industrie en se fondant sur la notion jadis répandue que les boissons alcoolisées ne devaient pas être traitées comme les autres biens de consommation. Nous allons analyser l'effet que cette politique a eu sur la productivité des brasseries et de l'industrie en général, et voir comment elle a su créer un climat favorable à un fort degré de concentration dans ce secteur.

Les administrations locales avaient déjà tenté, au XIX^{e} siècle, de réglementer la consommation de la bière au Canada. Toutefois, ce n'est qu'à la suite de la Première Guerre mondiale que la prohibition prédomina dans les provinces. Au bout du compte, les consommateurs de bière allaient toutefois se retrouver gagnants, car, dès 1930, toutes les provinces qui avaient proscrit la vente au détail de boissons alcoolisées (au Québec, seule la vente de spiritueux était prohibée) avaient levé leur interdiction. Seule exception à la règle, l'Île-du-Prince-Édouard, entre 1902 et 1948, continua de rester au régime "sec".

La prohibition fut remplacée par le désir de réglementer la consommation d'alcool au Canada; fait surprenant, ce désir a influé sur la

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

structure actuelle de l'industrie brassicole. Alors que la production de boissons alcoolisées était contrôlée, au moins principalement, par des brasseurs et distillateurs pour la plupart indépendants, ce sont les gouvernements provinciaux qui réglementaient fermement la vente au détail. Cette situation était attribuable à la Loi canadienne sur la tempérance de 1878. Même si l'Acte de l'Amérique du Nord britannique ne le précisait pas, le contrôle provincial de la distribution de la bière découlait de la promulgation de la loi de 1878. De plus, toutes les formes de promotion - publicité, emballage et distribution - restaient entre les mains des provinces, qui détenaient même parfois la propriété du système de distribution. Ce mode de réglementation a influé sur la structure du marché, comme nous allons le voir.

L'attitude envers les boissons alcoolisées s'est, semble-t-il, répercutée sur la réglementation: en effet, il n'existe aucun autre produit de consommation qui connaisse une telle intervention de l'État, que ce soit sur le plan de la structure économique du marché ou sur celui de l'établissement des prix. Certaines politiques du gouvernement sont allées carrément à l'encontre de l'intérêt des consommateurs, si l'on peut définir cet intérêt comme étant le très grand choix à bon prix. Ces politiques ont parfois nui à l'industrie, même si en dernière analyse, ce sont les consommateurs qui en ont fait les frais.

Il convient toutefois de souligner qu'une politique qui favorise la bière "bon marché" n'est pas généralement considérée comme étant dans l'intérêt des Canadiens. On sait que les coûts liés à une consommation excessive d'alcool sont élevés, et il serait normal aussi de penser qu'une réduction des prix entraînerait une hausse de la consommation. L'imposition de taxes élevées sur l'alcool - elles représentent à elles seules la plus forte composante du prix de détail de toutes les boissons alcoolisées - permet donc à la fois de réduire la consommation et d'accroître les recettes du gouvernement. On ne sait pas si les taxes influent directement sur la structure de l'industrie, mais on sait en revanche que la réglementation a un impact bien évident sur le marché.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Les effets de la réglementation ont été nombreux. Même l'abolition des lois dites de tempérance a bouleversé l'industrie, le marché jusque-là soumis à des restrictions se retrouvant soudain relativement ouvert. Une multitude de brasseurs sont entrés en lice; l'incertitude quant à la taille du marché et une évaluation parfois irréaliste des chances de succès ont donné lieu à la mise en place d'une capacité de production excessive. La baisse de l'activité commerciale associée à la dépression contribua à l'agitation du marché et les années 30 furent marquées par un grand nombre de fusionnements et de fermetures de brasseries petites ou peu efficaces.

Les règlements les plus contraignants qui régissent l'industrie brassicole ont trait à l'emplacement des usines. Pour pouvoir vendre de la bière dans une province, une brasserie doit, en général, y installer une usine. Le transport interprovincial de la bière prête à être vendue est soumis à des restrictions par toutes les provinces sauf l'Île-du-Prince-Édouard, qui a reconnu que le marché de la bière, sur le plan régional, débordait ses frontières. Il convient donc se demander si le marché naturel de la bière ne dépasse pas en fait les frontières de toute province.

La question du marché de la bière alimente depuis des années les discussions des économistes. Le marché régional desservi par une usine est plus ou mois défini; la bière est un produit fabriqué en grosse quantité, à un prix relativement bas, et dont les frais de transport élevés et la durée de conservation limitée font qu'il n'est pas avantageux pour une usine de desservir une très vaste région. Néanmoins, il est possible de réaliser de véritables économies d'échelle sur le plan de la production, bien que l'importance en soit encore débattue. Toutefois, leur existence peut être démontrée par les lois de la physique. En effet, lors du brassage, la bière doit demeurer un certain temps dans de grandes cuves comme les chaudières de brassage ou les réservoirs de garde. Le volume des cuves est proportionnel au cube de leur diamètre, tandis que leur surface est fonction du carré de leur diamètre. Bien que l'on doive tenir compte du fait que les parois des cuves plus grandes sont plus épaisses, la quantité de bière qui peut être produite augmente plus vite que les coûts

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

de construction d'une usine. Pareils gains sont réalisés à diverses étapes de la production, ce qui donne des profits nets non négligeables.

De nombreux chiffres ont été avancés sur ce que devrait être la capacité de production minimale d'une brasserie. Si l'on considère les usines "survivantes", c'est-à-dire celles qui ont subi l'épreuve du marché et qui sont en exploitation, on remarque qu'il y a 20 ans, la capacité de production minimale d'une usine se situait aux alentours de 1 million de barils par année. Compte tenu de la dimension des nouvelles usines et des légers changements technologiques qui sont survenus, on s'entend pour dire que la capacité minimale de production s'établit maintenant à plus de 3,5 millions de barils par année (c'est-à-dire de 4 à 5 millions d'hectolitres), comme le laisse entendre le ministère canadien de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. Il y a 20 ans, 48 usines parvenaient à desservir un marché de 13 millions de barils. Les trois principaux brasseurs contrôlaient à eux seuls 30 de ces installations. Aujourd'hui, on dénombre plus de 50 usines qui alimentent un marché de 20 millions de barils; toutefois, il faut inclure dans ce chiffre la douzaine de micro-brasseries qui se sont taillé un petit créneau spécialisé. En revanche, l'usine moyenne aux États-Unis produit deux millions de barils de bière par année, soit environ cinq fois la quantité produite par une brasserie moyenne au Canada. Il convient d'ajouter que le rythme de production théorique est probablement de 25 p. 100 plus élevé aux États-Unis que ne la laissent entendre ces chiffres.

L'inefficacité des usines relativement petites se reflète dans les chiffres de production. Aux États-Unis, la production de bière par employé est trois fois celle qu'on enregistre au Canada et la valeur des expéditions par employé est deux (et non pas trois) fois plus élevée qu'au nord de la frontière, parce que la bière se vend plus cher au Canada. (À vrai dire, les coûts de production sont également plus élevés au Canada, en raison notamment des restrictions à l'importation d'orge.) On constate que la production varie en fonction de la taille des usines lorsque l'on compare entre elles les données fournies par les provinces. En Ontario, la valeur des expéditions par employé s'élevait en 1984 à 290 000 $ environ; en Colombie-Britannique, cette valeur était de 180 000 $

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

environ. Dans le premier cas, trois des usines regroupaient plus de 500 employés; dans le deuxième cas, aucune n'en employait autant.

Il est facile de voir comment cette réglementation favorise la concentration au sein de l'industrie. Confrontées à un marché géographique limité, les brasseries doivent chercher à accroître leur rentabilité et non pas se contenter uniquement de trouver de nouveaux débouchés. La consommation de bière par habitant s'est maintenue, quand elle n'a pas diminué, au Canada et le gouvernement s'active à décourager toute forme de publicité destinée à atteindre de nouveaux clients ou à encourager la consommation du produit. Pour compliquer la situation, la bière est considérée comme un produit "de second choix", en ce sens que plus le revenu d'une personne augmente, plus sa consommation de bière diminue. Ainsi, pour accroître leur production, les brasseries peuvent soit fusionner, soit acquérir d'autres usines ou d'autres marques, comme cela s'est produit au Canada. Les brasseurs peuvent aussi attendre que les petites usines périclitent pour accroître leur propre production, c'est-à-dire pour s'emparer de la part du marché que ces usines détenaient, comme cela s'est produit aux États-Unis. Quoi qu'il en soit, les petits marchés offrent peu de possibilités d'expansion, ce qui rend difficile la réalisation d'économies d'échelle et favorise la concentration au sein de l'industrie.

Il convient de faire quelques observations complémentaires au sujet des économies d'échelle. Il a déjà été question des économies qui peuvent être réalisées au chapitre de la production; or, il est prouvé que d'importantes économies d'échelle peuvent aussi être obtenues dans le domaine de la publicité. On rejoint ainsi le concept voulant qu'il est plus rentable de faire de la publicité d'une marque de bière à l'échelle nationale qu'à l'échelle régionale. Une compagnie peut avoir plusieurs usines dispersées au pays qui produisent une marque et être en mesure d'acheter des messages publicitaires à un prix plus intéressant (par unité vendue) qu'une compagnie plus petite desservant un marché plus restreint. Autrement dit, une campagne publicitaire à caractère national permet de vendre plus de bière, pour chaque dollar ainsi investi, que ne le peuvent plusieurs campagnes destinées à promouvoir diverses marques dans les

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

marchés régionaux. Bien qu'il ne faille pas oublier que les goûts varient d'une région à l'autre, cette hypothèse semble être plausible, comme en témoignent les événements survenus récemment aux États-Unis. Là-bas, les grandes compagnies ont augmenté leur part du marché beaucoup plus rapidement que prévu, si l'on compare le rapport entre les dépenses publicitaires et les ventes de ces entreprises à celui des compagnies plus petites. Les grandes brasseries sont donc encore une fois favorisées par la nature même de l'industrie, ce qui fait qu'on peut s'attendre à une tendance vers la concentration du marché.

Ce sont les règlements régissant l'emplacement des usines qui influent le plus sur la structure du marché, mais d'autres facteurs de la réglementation ont un impact négatif sur les consommateurs, si ce n'est sur l'industrie en général. Peut-être pour compenser les restrictions touchant la production, on a toléré et même activement encouragé la collaboration entre brasseries. Bien qu'ils contribuent à faire du brassage de la bière une activité rentable, bon nombre d'aspects de la structure de l'industrie et des règlements qui la régissent ont pour effet de limiter le choix des consommateurs et d'augmenter les prix. Cela permet peut-être de réduire la consommation d'alcool, objectif tout à fait louable, mais on se demande si c'est ce que veulent véritablement les consommateurs. Voici des exemples.

En Ontario, la distribution de la bière est réglementée en vertu de la Loi sur les alcools depuis 1927, année qui a marqué la fin de la prohibition dans cette province. Conformément aux pouvoirs que lui confère la loi, la Régie des alcools a autorisé la création de la Brewers Warehouse Company; celle-ci contrôle maintenant les magasins de bière, qui détiennent un monopole sur la vente au détail de la bière consommée à domicile. La bière, aux termes de la loi, peut aussi être achetée à la l'usine même, mais seuls les consommateurs qui vivent près des brasseries peuvent vraiment se prévaloir de cet avantage. Les magasins de bière forment une coopérative qui appartient aux brasseurs de l'Ontario. Ils ne manifestent aucune préférence pour un fabricant en particulier; les coûts sont fonction des ventes. Ce qui étonne le plus, c'est l'existence même d'une telle coopérative: en effet, pareille institution est inusitée, c'est

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

le moins qu'on puisse dire, dans le monde de la vente au détail. La collaboration dans l'industrie se manifeste aussi sous une autre forme, certaines installations de maltage étant détenues en copropriété. Là encore, le fait qu'une telle collaboration soit tolérée peut correspondre à une reconnaissance tacite de l'influence qu'exerce le gouvernement sur les coûts de production; toutefois, ces pratiques ne sont pas monnaie courante dans le monde industriel, bien qu'un rapprochement puisse être fait avec ce qui se passe dans l'industrie aérienne, où les transporteurs se partagent les réseaux de réservation, comme nous l'avons déjà mentionné. Toutefois, les effets de ces pratiques sont bien réels, et nous allons maintenant en analyser quelques-uns.

Le simple fait qu'il existe un monopole au niveau de la distribution au détail nuit à la concurrence. Pareille constatation est peut-être évidente, mais il convient de signaler que, par exemple, si la vente de la bière était permise dans d'autres points de vente que les magasins officiels, les entreprises qui savent innover en fait de commercialisation et de livraison pourraient grandir et prospérer. Un plus grand nombre de centres de distribution permettrait, indirectement, de réduire le coût net de la bière pour le consommateur, compte tenu du temps, du déplacement, de la commodité et de la simple préférence. Bien que les magasins de bière et les autres établissements du même genre semblent assez efficaces, on peut difficilement voir comment un système de distribution établi essentiellement par règlement pourrait être plus rentable qu'un système résultant des forces du marché et des préférences des consommateurs.

La centralisation de la distribution au détail permet aux producteurs de surveiller de près les activités de leurs concurrents. La concurrence en matière de prix n'existe pas pour la bière. Même les bières "haut de gamme" sont vendues plus ou moins au même prix. Les brasseurs subissent tous des hausses de prix en même temps et les nouvelles marques qui font leur apparition sur le marché ne se vendent jamais à un prix inférieur au prix courant. Parallèlement, la concurrence au chapitre du style, de la conception et de la taille de l'emballage est limitée. Même si des emballages de taille différente et une panoplie de bouteilles

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

nouvelles ont vu le jour ces dernières années, la question de la présentation a presque toujours été déterminée par voie de règlement ou grâce à un consensus de l'industrie, comme cela a été le cas récemment avec la disparition de la petite bouteille trapue. Là encore, le choix des consommateurs ne constitue pas un facteur déterminant. On ne sait toutefois pas si ces formes de concurrence sont souhaitables ou non, compte tenu des préoccupations que nous avons déjà signalées concernant le taux acceptable de consommation d'alcool.

Tous ces facteurs et d'autres aspects de la distribution de la bière, comme le refus général de vendre au même titre que les autres les marques de bière étrangères à la province, freinent sans doute la concurrence dans une certaine mesure. Ces éléments d'ordre structurel s'allient aux exigences des provinces en matière de prix et d'inscription au catalogue pour maintenir les prix au-dessus de ce qu'ils seraient en régime de concurrence; en conséquence, une certaine inefficacité continue de prévaloir au sein de l'industrie. Autrement dit, les petites compagnies et les petites usines, ainsi que les grandes usines peu productives, parviennent à survivre dans un milieu où elles seraient vouées à une disparition certaine en l'absence de la réglementation et de la collaboration actuelles. Cet état de fait va à l'encontre de la tendance naturelle du marché vers une forte concentration et contribue à maintenir le niveau de profits de l'industrie, peut-être au détriment des consommateurs. Les effets sur la productivité (efficience ou considérations commerciales) sont en fait beaucoup plus prononcés si l'on tient compte du fort degré de concentration passé et présent enregistré dans l'industrie.

Il y a lieu d'apporter ici quelques précisions à ce sujet. La tendance vers la concentration s'est d'abord manifestée dans les années 30, lorsque la Canadian Breweries Limited, sous la direction de M. E.P. Taylor, a commencé à faire des acquisitions en vue d'obtenir la mainmise sur l'industrie canadienne. Les efforts ainsi déployés ont porté fruit pendant quelques années de sorte qu'au début des années 50, la compagnie se trouvait à détenir près de 50 p. 100 du marché. En 1954, la part du marché

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

détenue par les quatre grands brasseurs s'élevait à 81,9 p. 100[1]. Toutefois, les efforts de la Canadian Breweries n'ont pas donné, à long terme, les résultats escomptés; la compagnie n'a pas réussi à prendre le contrôle du marché et son successeur actuel, Carling O'Keefe, occupe la troisième place depuis plusieurs années. Le taux de concentration dans l'industrie a cependant continué d'augmenter. En 1958, les quatre grands brasseurs détenaient plus de 90 p. 100 du marché; ce chiffre atteignait 99,1 p. 100 en 1979.

Le degré de concentration a légèrement baissé ces dernières années, ce qui témoigne du succès des brasseurs régionaux et des micro-brasseries desservant certains marchés restreints. Étant donné que leur produit n'est habituellement pas pasteurisé et ne vise donc qu'un marché limité, il est raisonnable d'affirmer que les micro-brasseries n'exploitent pas le même marché que les grands brasseurs et qu'elles n'interviennent pas dans notre évaluation du degré de concentration. La tendance vers une réduction de la concentration, dans la mesure où cette tendance existe, risque d'être renversée avec le fusionnement prévu des deuxième et troisième grands brasseurs du Canada: la compagnie Molson Limitée et les Brasseries Carling O'Keefe Limitée du Canada. Cette dernière société appartenait jusqu'en 1987 à Rothman's Inc. (filiale canadienne de ce qui est essentiellement un conglomérat contrôlé par des intérêts sud-africains); elle a été vendue cette année-là à la compagnie Elders IXL d'Australie. Les marges de profit des brasseries ont diminué ces dernières années, et les faibles niveaux de productivité mentionnés plus tôt ont rendu cette consolidation nécessaire. C'est du moins ce que croient les parties au fusionnement envisagé.

---

(1) Le degré de concentration est une donnée utile pour mesurer l'activité de cette industrie en raison de la faible place qu'y occupent les importations. Si elles devaient jouer un rôle important, le degré de concentration diminuerait de toute évidence parce que la part de marché que détiennent les producteurs nationaux chuterait. Même si les grands brasseurs canadiens détenaient une part importante du marché, les effets négatifs de la concentration d'entreprises (p. ex., prix élevés) disparaîtraient, puisque la concurrence livrée par les brasseurs étrangers aurait pour conséquence de plafonner les prix.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

B. Répercussions possibles

Le fusionnement de Molson et de Carling O'Keefe doit encore être approuvé par le Bureau de la politique de concurrence du ministère de la Consommation et des Corporations et par Investissement Canada. Comme l'entreprise qui en résulterait appartiendrait pour moitié à Elders IXL, Investissement Canada considère la transaction comme l'acquisition par une société étrangère du contrôle d'actifs canadiens. De plus, comme l'importance de la transaction la situe au-delà du seuil d'examen et d'autorisation obligatoire de l'organisme, l'approbation de celui-ci s'impose. Et comme le fusionnement pourrait réduire la concurrence dans l'industrie canadienne, le Directeur des enquêtes et recherches devra examiner la transaction, conformément à la Loi sur la concurrence. Lorsqu'il déterminera les répercussions de l'opération sur la concurrence, le Tribunal de la concurrence tiendra compte des obstacles interprovinciaux et internationaux au commerce, comme l'exige l'article 65 de la Loi sur la concurrence, dont le texte est cité à la figure II de l'annexe.

Le fusionnement toucherait indirectement les consommateurs et, plus directement, les employés et les concurrents. Voici quelques précisions à ce sujet pour chaque groupe.

Parlons d'abord de la main-d'oeuvre. Les entreprises concernées estiment que la transaction entraînerait au total le licenciement de 1 400 des quelque 9 000 travailleurs de la production que l'industrie emploie dans son ensemble. Molson fermerait ses usines de Lethbridge, de Winnipeg et de Toronto, et Carling O'Keefe celles de Saskatoon, de St. John's, de Vancouver et de Montréal. Selon l'hypothèse avancée par la direction de Molson, le Québec perdrait 600 emplois, l'Ontario, 500, la Colombie-Britannique, 95, l'Alberta, 70, et Terre-Neuve, le Manitoba et la Saskatchewan, 35 chacune. Ces licenciements se produiraient au cours de la rationalisation des activités de production devant permettre à la nouvelle entreprise de réaliser des économies d'échelle.

Bien qu'indubitablement désavantageux pour la main-d'oeuvre, ces réaménagements ne sont pas sans présenter certains avantages. Il va sans dire qu'habituellement, les industries efficientes survivent, ce qui

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

signifie que la perte d'emplois causée par la rationalisation de l'industrie pourrait être le moindre de deux maux, le plus grand étant l'incapacité des entreprises inefficientes de soutenir la concurrence. Ce qui est moins évident, c'est que les industries de capital paient habituellement leurs employés mieux que les autres. Troisièmement, les économies qu'une baisse à long terme du prix de la bière ferait réaliser aux consommateurs leur permettraient de consommer d'autres produits et de contribuer ainsi à la création d'emplois dans diverses industries. Enfin, la John Labatt Limitée, la brasserie qui détient actuellement la plus grosse part du marché canadien, a annoncé son intention d'investir des capitaux afin de pouvoir soutenir la concurrence sur le nouveau marché, créant du même coup près de 1 000 emplois. Ces investissements - joints à ceux que Molson s'apprête à faire - visent à assurer une pénétration accrue sur le marché américain, où la bière canadienne connaît déjà un certain succès, ce qui devrait entraîner la création d'emplois au Canada.

En fait, c'est à la main-d'oeuvre que la déréglementation pourrait profiter le plus. Comme nous l'avons dit plus haut, la bière "bon marché" n'est pas pour demain, mais la santé de l'industrie est garante de la sécurité des emplois. Le travail productif est essentiel au bien-être général et on l'assure en affectant les ressources, y compris les ressources humaines, là où l'on peut les employer le plus efficacement. Autrement dit, une industrie efficiente présente des avantages pour le Canada, même s'ils ne se traduisent pas immédiatement par une baisse des prix à la consommation. Sous ce rapport, il convient ici de parler de la politique fiscale du gouvernement. Même si l'on ne tient pas à réduire le prix de la bière, une baisse des coûts de production laisserait une plus grande marge d'imposition au gouvernement, et on peut présumer qu'il utiliserait ces recettes fiscales supplémentaires pour le bien général de la population.

Le consommateur ne profitera directement de la rationalisation que si elle entraîne effectivement une réduction des prix (ou une augmentation plus lente des prix). Comme nous l'avons dit plus tôt, notre système de distribution de la bière n'est pas propice à la concurrence en fait de prix. Néanmoins, comme les coûts de production à

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

long terme se révèlent être les mêmes pour toutes les brasseries, une plus grande efficience en matière de production devrait se traduire par un avantage net pour les consommateurs, sous la forme d'augmentations de prix moins accentuées. Par contre, une plus grande concentration de l'industrie présente l'inconvénient de faciliter la collusion (qui consiste à convenir entre concurrents de maintenir les prix à des niveaux élevés); cependant, tant qu'il y aura concurrence, ou même concurrence possible, on peut s'attendre à ce que les prix n'échappent pas trop aux lois du marché. Donc, à l'avenir, l'ampleur de la concurrence sera vraisemblablement déterminée par des facteurs externes, dont nous parlerons bientôt.

Après le fusionnement, la structure du marché permettra une plus grande rentabilité, du moins sur le plan de la production. Comme nous l'avons déjà souligné, la société Labatt entend investir des capitaux considérables afin de demeurer concurrentielle sous le rapport des coûts de production, et la société Molson a déclaré qu'elle procédera à des investissements du même ordre dans les usines qui lui resteront après la réorganisation. De toute évidence, les marchés provinciaux, auparavant alimentés par les trois brasseries, et à tout le moins par autant d'usines, profiteront d'économies d'échelle accrues lorsqu'ils seront approvisionnés par deux brasseries seulement(2). Ce genre de rationalisation est un moyen assez direct de contourner les restrictions provinciales touchant la production, l'inscription au catalogue et le transport interprovincial. Autant ces restrictions ont jusqu'à maintenant perpétué certaines aberrations sur les plans de la production et de la distribution, autant les brasseurs étrangers étaient agacés par les obstacles, tant perçus que réels, à l'entrée de leurs produits sur le marché canadien.

C. Problèmes de commerce international: le GATT, la CEE et les États-Unis

Les règlements régissant les brasseries et la distribution de la bière freinent la concurrence entre les brasseurs canadiens et, dans de nombreux cas, la limitent aux frontières provinciales, et ils font aussi

---

(2) Les parts du marché (avant et après le fusionnement) à l'intérieur de chaque région sont illustrées à la figure III de l'annexe.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

obstacle à l'importation de bières étrangères(3). En effet, les brasseurs canadiens ont du mal à obtenir une autorisation de vente (l'autorisation de distribuer de la bière accordée par un office provincial) à l'extérieur de la province de fabrication, et, lorsqu'ils l'obtiennent, ce n'est pas sans être pénalisés. Dans les provinces maritimes, la bière des autres provinces coûte 50 ¢ de plus la douzaine. Au Québec, elle ne peut être vendue que dans les magasins de la Société des alcools, même si l'on peut se procurer de la bière québécoise dans les épiceries. Dans les provinces de l'Ouest, on trouve la bière brassée sur place dans les magasins dits "débits de bière froide", là où la plupart des consommateurs s'approvisionnent, mais la bière importée des autres provinces ne jouit pas de cet avantage. Aux yeux des brasseurs étrangers, ces restrictions ne servent qu'à protéger les brasseurs canadiens, puisqu'elles sont plus sévères à l'égard des bières étrangères.

Il est donc assez difficile aux brasseurs étrangers d'avoir accès à notre marché sur un pied d'égalité avec nos brasseurs. Par exemple, alors que ces derniers obtiennent sur simple demande des autorisations de vente à l'intérieur de leur province, les brasseurs étrangers doivent en demander une pour chaque format de chaque marque de bière qu'ils souhaitent distribuer, et, pour commercialiser une nouvelle marque, ils doivent souvent en retirer une autre du marché afin d'ouvrir un créneau. Une fois l'autorisation obtenue, le prix de la nouvelle marque de bière subit la plupart du temps une majoration discriminatoire variant de 10 à 50 p. 100. Inutile de dire qu'il leur est très difficile, voire même impossible dans certaines provinces, de faire vendre leurs bières par les détaillants.

Les pays européens se plaignent depuis des années des pratiques provinciales qui limitent l'accès aux marchés canadiens de la bière, du vin et des spiritueux. Mais en 1979, les provinces ont convenu

---

(3) La commercialisation de la bière canadienne ne fait l'objet d'aucune restriction onéreuse dans les autres pays ou, du moins, aux États-Unis (si ce n'est un faible tarif douanier). L'exemple le plus souvent cité est le cas de la bière Moosehead, de la brasserie Oland's, qui est l'une des bières importées les plus vendues aux États-Unis, mais qu'on ne peut se procurer presque nulle part au Canada à l'extérieur de la Nouvelle-Écosse.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

de faire valoir la position suivante aux négociations commerciales multilatérales:

> Toute agence canadienne provinciale de commercialisation de boissons alcoolisées tiendra compte des demandes relatives à l'inscription au catalogue de boissons étrangères en ne faisant preuve d'aucune discrimination entre les fournisseurs étrangers [...]. Les normes relatives à la publicité, la santé et la sécurité seront appliquées de la même façon pour les produits importés que pour les produits canadiens.
>
> Canada, Négociations commerciales multilatérales 1979: Participation canadienne, Imprimeur de la Reine, 1979, p. 162.

Évidemment, les provinces n'ont pas réduit les obstacles au commerce international ou interprovincial. L'industrie canadienne de la bière n'a pas de politique d'ensemble concernant les obstacles posés au commerce interprovincial, ce qui ne profite pas à tous les brasseurs. Mais ce qui est certain, c'est qu'aux yeux de la Communauté économique européenne (CEE), ce sont ni plus ni moins que des obstacles au commerce international. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'elle les a contestés devant le GATT en 1987. Elle a eu gain de cause à la fin de 1988, lorsque les autorités compétentes du GATT ont conclu que les pratiques des provinces en matière d'inscription au catalogue étaient contraires aux règles du GATT. Comme cette décision justifiait, aux termes de ces règles, la prise de mesures compensatoires ou répressives dans tous les secteurs du commerce avec le Canada, celui-ci a dû faire des concessions. La CEE lorgnait surtout du côté des autorisations de vente de vins, le lobby viticole européen étant très puissant et très conscient des perspectives d'expansion qu'offre le marché canadien. Toutefois, les règles du GATT étant ce qu'elles sont, la CEE partait gagnante dans l'affaire de la bière, et cela lui a fourni un avantage marqué dans les négociations.

Par conséquent, les restrictions à l'entrée des vins et, jusqu'à un certain point, des spiritueux vont aller en s'atténuant au cours des prochaines années, au fur et à mesure de la rationalisation dans ces secteurs: celle-ci va être rapide, car, avec la promulgation de l'Accord de

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

libre-échange Canada - États-Unis, le temps presse déjà. La CEE montre un peu moins d'insistance dans ses démarches au sujet de la vente au Canada des bières européennes; de toute façon, les perspectives de succès commercial chez nous ne sont pas très brillantes, en raison notamment du coût du transport. Cependant, le caractère injuste des obstacles commerciaux du Canada n'en est pas moins généralement reconnu; d'ailleurs, une lettre du Canada à la CEE a été officiellement (bien que privément) déposée devant le GATT, et la CEE saura bien tirer quelque profit de cette annexe à l'entente avec le Canada.

Dans cette lettre, le Canada reconnaît la nécessité de corriger son mode d'établissement des prix et fait savoir qu'il le fera à mesure que les provinces élimineront les obstacles au commerce interprovincial. Les ministres provinciaux compétents ont déjà eu des entretiens à ce sujet, et on a établi un groupe de travail composé de représentants des ministères fédéral et provinciaux de l'industrie (et coprésidé par Robert Knox, du ministère fédéral de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie). Les membres du groupe tiennent particulièrement à s'entendre, pressés qu'ils sont par le fusionnement imminent de Molson et Carling. Si ce fusionnement etait écarté, le commerce interprovincial prendrait encore plus d'importance, car une simple réduction des obstacles à ce commerce faciliterait les mesures de rationalisation qui s'imposent et qui poussent les brasseries à fusionner. Si, par contre, il était autorisé, le problème demeurerait entier pour les provinces et les obligerait à faire les mêmes concessions commerciales. Dans les deux cas, l'industrie, une fois ses opérations rationalisées, serait plus en mesure de faire face à la concurrence internationale.

Pourtant, elle n'en continue pas moins de redouter une levée des obstacles au commerce interprovincial, car cela permettrait l'entrée en vigueur des concessions faites à la CEE. Les règles du GATT, qui ne sont pour rien dans cet état de choses, exigent que chaque pays membre qui s'entend sur certaines pratiques commerciales particulières avec un autre pays membre les étende à tous les autres pays membres (sauf dans le cas d'un accord global de libre-échange, qui peut être strictement bilatéral). En clair, cela signifie que le Canada devra faire aux

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

États-Unis les mêmes concessions qu'à la CEE; il va sans dire que les brasseries américaines suivent l'affaire de très près. Sachant que les règles du GATT donneraient probablement raison à la CEE, les États-Unis n'avaient aucune raison de protester vigoureusement, lors des négociations sur le libre-échange, lorsque le Canada a insisté pour que la bière soit soustraite à l'application de l'Accord. Cela faisait également l'affaire du Canada, qui peut raisonnablement s'attendre à obtenir des délais d'exécution plus souples de la CEE. Il n'en demeure pas moins que tôt ou tard, les brasseurs canadiens devront probablement se mesurer à leurs concurrents étrangers sur le marché intérieur.

Donc, dans la conjoncture actuelle, les forces du marché tendent à favoriser la concentration et la rationalisation des opérations dans l'industrie de la bière. Certains aspects de la réglementation exacerbent cette tendance et contribuent à perpétuer des conditions d'inefficience. Mais l'évolution du marché pousse néanmoins l'industrie à la concentration, orientation que le contexte actuel de la concurrence, tant réelle qu'éventuelle, rend jusqu'à un certain point souhaitable. Si l'on éliminait les obstacles au commerce interprovincial, les brasseries pourraient devenir plus productives sans devoir fusionner, mais il n'est pas acquis que cette libéralisation à elle seule - sans rationalisation ni fusionnement - rendrait l'industrie assez productive pour qu'elle soutienne la concurrence des importations. Voilà le défi que nos brasseries devront relever au cours de la prochaine décennie.

LE FUSIONNEMENT IMPERIAL OIL - TEXACO CANADA

Le 20 janvier 1989, Imperial Oil a annoncé qu'elle avait conclu un accord avec la société américaine Texaco Inc., en vue d'acquérir 78 p. 100 de ses intérêts dans Texaco Canada. Sont exclus de l'accord les gisements pétrolifères que Texaco Canada possède sur le banc de Georges, au large de la Nouvelle-Écosse, de même que les 348 000 acres de sables bitumineux qui lui appartiennent dans l'Ouest canadien et les gisements pétrolifères qu'elle possède au large de la Guinée-Bissau, en Afrique occidentale. Tous ces biens seront transférés de Texaco Canada à la

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Société pétrolière Texaco Canada Inc. L'Imperial Oil s'est par ailleurs engagée à garder à son service tous les employés de Texaco Canada et à leur offrir, ainsi qu'aux pensionnés de Texaco Canada, les avantages sociaux dont ils bénéficient actuellement, et ce, pour les deux prochaines années; par la suite, ces personnes bénéficieront du régime d'avantages sociaux correspondant offert par Imperial Oil. La compagnie s'est aussi engagée à investir une part importante de ses fonds en amont, avant le service de la dette, dans des entreprises canadiennes en amont; à mettre en vente, au cours des cinq prochaines années, au moins 550 millions de dollars d'actifs en amont et à en vendre une part importante; et à maintenir ses programmes de recherche-développement (communiqué de l'Imperial Oil en date du 26 janvier 1989).

La société Imperial Oil a indiqué au Directeur des enquêtes et recherches qu'elle était disposée à se départir de certaines stations-service et de certains terminaux pour le transport en vrac s'il le jugeait nécessaire.

Texaco Canada exploite deux raffineries, l'une à Halifax (Nouvelle-Écosse), l'autre à Nanticoke (Ontario). Par l'entremise de grossistes locaux indépendants, elle vend son pétrole à ses 1 800 détaillants. Texaco Canada emploie 3 200 travailleurs, alors que l'Imperial Oil en emploie 12 000. Celle-ci exploite cinq raffineries qui sont situées à Dartmouth (N.-É.), Sarnia (Ont.), Strathcona (Alb.), Ioco (C.-B.) et Norman Wells (T.N.-O.), la raffinerie de Montréal (Québec) ayant, quant à elle, fermé ses portes. Imperial Oil possède 3 000 points de vente au détail, dont 900 sont exploités en copropriété et 80 en coopérative. Sous ses étiquettes ESSO et ENGRO, Imperial Oil vend aussi du mazout domestique et des engrais. Elle produit quotidiennement 2 000 tonnes de produits pétrochimiques et 4 800 tonnes de produits chimiques agricoles. Texaco et Imperial Oil ont toutes deux des intérêts dans différents pipelines.

Grâce à ce fusionnement, Imperial Oil détiendrait 28,2 p. 100 du marché du raffinage, alors que Petro-Canada en détient 22,2 p. 100. Selon certains analystes, Imperial Oil aurait décidé de faire l'acquisition de Texaco principalement en raison de la raffinerie que cette

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

pétrolière possède à Nanticoke, laquelle, contrairement à l'usine de l'Imperial Oil à Sarnia, est très bien adaptée à la production d'essence sans plomb.

Pour comprendre l'industrie pétrolière canadienne, il faut l'examiner avec, pour toile de fond, les hausses des prix de l'OPEP survenues en 1973 et par la suite. C'est le prix mondial du brut qui détermine le prix canadien, la quantité de pétrole extraite au Canada et la quantité laissée dans le sol pour les années à venir. La flambée des prix de l'OPEP a amené les consommateurs à réduire leur consommation d'essence, du moins jusqu'à tout récemment. Dans ce contexte commercial contradictoire et du fait de la petite taille du marché canadien, des relations économiques complexes se sont tissées entre les pétrolières.

Une raffinerie fonctionnant à son coût de production minimum moyen produirait environ 200 000 barils par jour. Même si sept ou huit raffineries de cette capacité suffiraient à répondre à nos besoins actuels, il en existe en ce moment 27 au Canada. Les quatre principaux raffineurs, soit Petro-Canada, Imperial Oil, Shell et Texaco, vendent leurs produits d'un océan à l'autre et possèdent au total 18 raffineries. Les raffineurs régionaux tels Irving, Ultramar, Newfoundland, Suncor, Co-op, Chevron, Husky, Turbo et Parkland, desservent pour leur part les marchés régionaux. Chaque raffineur régional exploite une seule raffinerie, à l'exception de Husky qui en exploite deux. Comme les usines doivent être de dimensions rentables et que le marché est stagnant, les raffineries ont une capacité excédentaire et leurs propriétaires considèrent prohibitifs les coûts qu'il leur faut engager pour servir une clientèle éloignée, parfois située plus près de la raffinerie d'un concurrent.

Les raffineries sont venues à bout de ce problème en concluant des accords d'approvisionnement aux termes desquels l'une d'elles s'engage, pour des raisons de proximité, à approvisionner la clientèle d'un concurrent, à condition que celui-ci lui rende la pareille. En gros, ces accords prévoient l'échange de quantités égales d'essence sans aucun paiement.

Certaines raffineries offrent non seulement un produit qui porte leur propre nom commercial, mais elles ont aussi des marques de

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

bataille à l'intention des stations-service qui vendent de l'essence à rabais, p. ex. Regent, qui appartient à Texaco, et Pronto, qui appartient à Sunoco.

Les détaillants d'essence indépendants, p. ex. Canadian Tire et Suny's, signent avec les raffineries des contrats d'approvisionnement à long ou à court terme.

De toute évidence, il existe un enchevêtrement de liens très complexes entre les raffineries et les détaillants d'essence. Les figures IV et V de l'annexe fournissent certaines données sur les parts du marché de détail. D'après bon nombre d'observateurs, les rapports entre les grandes raffineries seraient trop harmonieux. Certaines ont essayé de contrôler les prix au détail en concluant des accords de vente en consignation; elles ont aussi consenti des rabais spéciaux pour essayer d'aider les détaillants dont les points de vente sont situés à proximité de stations-service vendant de l'essence à rabais, et elle ont tenté de discipliner les détaillants indépendants en limitant leur approvisionnements ou en refusant de les approvisionner. Les tribunaux ont d'ailleurs jugé abusives certaines de ces pratiques.

Avant de permettre ce fusionnement, les gardiens de la concurrence devront décider s'il est préférable de restructurer le secteur de la distribution de l'essence (pour réduire les risques de pratiques anticoncurrentielles) ou s'il vaut mieux se départir d'un minimum de stations-service trop proches les unes des autres et s'en remettre aux dispositions générales de la Loi pour remédier dorénavant à tout comportement anticoncurrentiel. Il importe de signaler que Texaco est moins intégrée qu'Imperial Oil; aussi, du point de vue économique, on peut discuter du niveau d'intégration verticale nécessaire dans l'industrie. Depuis que le Programme énergétique national a pris fin, l'importation d'essence raffinée n'a fait l'objet d'aucune restriction. Dans une certaine mesure, les pétrolières sont donc obligées de s'autodiscipliner lorsqu'elles arrêtent leurs politiques d'établissement des prix.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LE FUSIONNEMENT STONE CONTAINER - CONSOLIDATED BATHURST

L'industrie canadienne des pâtes et papiers a suscité un intérêt accru ces derniers temps. Il n'y a pas lieu de s'en étonner, compte tenu du rôle que cette industrie joue dans l'économie; elle emploie en effet plus de 85 000 personnes et produit plus de 10 p. 100 des exportations canadiennes totales à l'exclusion du bois d'oeuvre qui, à lui seul, en représente 5 p. 100. Les acquisitions récentes dans ce domaine ont polarisé l'attention; dans certains cas, il s'agissait de regroupements d'entreprises canadiennes et, dans d'autres, de prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des étrangers. La dernière en date remonte à janvier 1989: il s'agit de l'achat par la Stone Container Corporation de Chicago de la Consolidated Bathurst Inc., anciennement contrôlée par Power Corporation de Montréal. Cette acquisition est digne de mention car le contrôle d'une importante entreprise canadienne passera aux mains d'intérêts américains; ce genre de transaction inquiète ceux qui redoutent une perte d'autonomie du Canada et qui tiennent les investissements étrangers pour responsables de cette perte.

A. L'industrie des pâtes et papiers

Aux fins de notre analyse, les "pâtes et papiers" comprennent la pâte à papier (la matière première servant à la fabrication du papier, du carton, du carton d'emballage, etc.) ainsi que ses différents produits (les produits mentionnés ci-dessus plus le papier kraft, le papier journal, le papier couché, le carton pour boîtes, etc.), mais ne comprennent pas le bois d'oeuvre et les produits du bois. Dans cette industrie, la plupart des entreprises sont intégrées, dans la mesure où elles produisent leur propre pâte à papier ou possèdent au moins l'infrastructure nécessaire pour fabriquer des produits qu'elles vendent à différentes étapes de la production. Il n'est pas rare qu'une entreprise procède elle-même à la coupe tout en étant propriétaire d'installations pour produire la pâte et d'usines (situées au même endroit ou ailleurs) qui convertissent celle-ci en différentes sortes de papier, de carton et de produits d'emballage.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Le volume de production est important à tous les points de vue: en 1986, l'industrie a expédié 4,3 milliards de dollars de pâte à papier, 7,2 milliards de dollars de papier journal, 1,5 milliard de dollars de carton et 2,5 milliards de dollars d'autres produits de papier. Comme l'industrie a connu une croissance très importante ces dernières années, les chiffres ci-dessus sont un peu en deçà de la valeur des expéditions en dollars courants. Depuis plus de deux ans, l'industrie fonctionne à près de 100 p. 100 de sa capacité de production, qui est énorme: le Canada détient 7 p. 100 de la capacité mondiale de production de papier et de carton (ce pourcentage est encore plus élevé si l'on tient compte uniquement du papier journal), et 16 p. 100 de la capacité mondiale de production de pâte à papier. Ces pourcentages devraient d'ailleurs augmenter légèrement au cours des prochaines années.

L'industrie est avant tout axée sur les exportations: selon le sous-secteur visé, de 80 à 95 p. 100 des expéditions sont exportées. Le Canada est le premier exportateur de papier journal du monde, les papetières canadiennes en ayant exporté 8 milliards de dollars en 1988. Ces exportations comprenaient 7 millions de tonnes vendues aux États-Unis, soit l'équivalent de 57 p. 100 de la consommation totale de papier journal de nos voisins du Sud.

Ce qu'il faut voir derrière ces chiffres, c'est que le marché des pâtes et papiers a une envergure internationale et que la production canadienne y joue un rôle prépondérant. Le commerce des produits forestiers de toutes sortes est relativement libre, les droits de douane étant pratiquement inexistants et les obstacles d'ordre institutionnel étant limités. La plupart des gouvernements ont en effet constaté qu'ils nuisent davantage à l'économie en augmentant délibérément le coût des intrants par l'application de droits de douane sur les matières premières qu'en adoptant une quelconque politique tarifaire. Quoi qu'il en soit, le commerce va bon train, et, à partir du moment où un producteur de pâte ou de papier journal décide d'entrer sur ce marché, il doit être prêt à soutenir la concurrence de partout dans le monde, en ce qui concerne aussi bien les prix que la qualité.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

B. Propriété et concentration

Il existe au Canada de nombreuses entreprises de pâtes et papiers, dont un bon nombre sont imposantes: plus de 20 entreprises ont en effet des ventes nettes supérieures à 100 millions de dollars. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il n'y a pas de chefs de file sur ce marché; ainsi, les quatre plus grandes entreprises produisent à elles seules environ la moitié de toutes les expéditions de papier journal; cette part est plus élevée pour les expéditions de carton, mais elle est moins importante pour celles de pâte à papier. Quoi qu'il en soit, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, ce marché a une envergure internationale et il est soumis à la libre concurrence. En d'autres termes, la concentration sur le marché national est inutile (et, partant, inexistante), puisque c'est en fonction du marché mondial qu'il faut mesurer la part de la production. Une entreprise ne peut demander un prix plus élevé que la valeur marchande qui a cours sur le marché mondial; la prolifération des entreprises sur un marché pratiquement libre de toute réglementation garantit des prix concurrentiels au pays.

Depuis peu, il y a toutefois eu des regroupements dans l'industrie, certains à l'intérieur du pays et d'autres résultant de l'acquisition d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers. Ainsi, en 1988, les Entreprises Canadien Pacifique Limitée ont fusionné la Great Lakes Forest Products Ltd. et la CIP Inc., pour former une entreprise intégrée de produits forestiers dont les ventes dépassent les 2 milliards de dollars. Par ailleurs, la Fletcher Challenge de Nouvelle-Zélande a fusionné la Crown Forest Industries Inc. et la British Columbia Forest Products Ltd. pour former la Fletcher Challenge Canada Ltd., dont la taille est comparable à celle de la nouvelle société forestière du Canadien Pacifique. Toujours en 1988, une entreprise japonaise, la Daishowa Canada Ltd., a fait l'acquisition de Reed Canadian Holdings, pour se tailler une place de choix dans l'industrie forestière albertaine en pleine expansion. La transaction la plus plus récente est évidemment l'achat par la Stone Container Corporation de la Consolidated Bathurst, achat annoncé le 26 janvier 1989 et approuvé par Investissement Canada le 1er mars dernier. Avec des ventes de 2,4 milliards de dollars, la Consolidated Bathurst

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

était, avant la récente vague de regroupements, la quatrième entreprise en importance sur le marché canadien.

Rappelons que la concentration n'est pas particulièrement inquiétante dans ce secteur industriel. Il est en effet facile de démontrer que les grands de cette industrie voient leurs pouvoirs limités sur le marché. Ainsi, lorsque l'Abitibi-Price annonce une hausse des prix sur le marché nord-américain du papier journal (elle est habituellement la première à faire ce genre d'annonce, car elle est le principal producteur), elle laisse entendre que la conjoncture des coûts et de la demande est, à son avis, favorable à une augmentation. Ce qui se produit toutefois, c'est que les autres entreprises et Abitibi-Price s'emploient constamment à vendre à bas prix pour essayer de conserver leur part du marché. Il n'y a pas de changement de prix qui tienne tant que toutes les entreprises n'arrivent pas à la conclusion qu'elles ne peuvent plus être rentables sous le régime de prix en vigueur. Cette façon de procéder est le meilleur exemple qui soit d'un marché dominé par la concurrence au chapitre des prix.

La question des intérêts étrangers en inquiète plus d'un. L'industrie canadienne des pâtes et papiers, contrairement à la plupart des grandes industries, appartient majoritairement à des intérêts canadiens, et environ les deux tiers de la capacité canadienne sont contrôlés par des intérêts canadiens (proportion qui chutera d'environ 7 p. 100 par suite de l'acquisition de la Stone Container Corporation - voir la figure VI de l'annexe). Quoi qu'il en soit, une question demeure, celle de savoir quel est le niveau souhaitable des intérêts étrangers au Canada.

Depuis toujours, le Canada dépend de l'étranger pour ses capitaux. C'est normal pour un vaste pays à la population clairsemée; les entrées de capitaux y sont d'ailleurs chose courante depuis la Confédération et même avant. Il faut des capitaux pour exploiter les ressources disponibles et pour adopter les technologies permettant de les utiliser efficacement. Ce que l'on oublie parfois de préciser, c'est qu'il faut des capitaux pour utiliser la ressource la plus importante du Canada, soit sa population. Dire qu'il faut des capitaux pour exploiter la

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

population revient à dire qu'il faut des investissements pour créer des emplois, objectif généralement considéré comme souhaitable.

Parce que certains craignaient une forte proportion d'intérêts étrangers, les acquisitions directes ont fait l'objet de restrictions (l'Agence d'examen de l'investissement étranger, maintenant abolie, en était responsable durant la période la plus restrictive), mais la demande de capitaux n'a pas faibli pour autant. La création de cette agence a découragé, dans une certaine mesure, l'entrée de capitaux, mais elle a par contre encouragé les placements de portefeuille, par opposition aux investissements directs ou à ceux visant une prise de contrôle. Par la suite, les restrictions à l'égard des investissements étrangers ont été considérablement assouplies, mais la question du contrôle des ressources canadiennes reste controversée.

D'aucuns font valoir que les investisseurs étrangers emploient mal les ressources canadiennes et ce, au profit des étrangers, qu'ils limitent le droit de regard des Canadiens en confiant les postes de direction à des étrangers, qu'ils effectuent leurs recherches à l'étranger plutôt qu'au Canada et qu'ils sortent du pays des profits qui, autrement, auraient pu être réinvestis dans l'économie canadienne. Ces affirmations sont difficiles à prouver, mais il n'en demeure pas moins légitime d'avoir certaines réserves lorsque le contrôle d'entreprises canadiennes passe à des intérêts étrangers.

C. Problèmes de productivité

La rentabilité de l'industrie canadienne a été élevée ces dernières années; pour les 20 plus grandes entreprises, le rendement du capital investi a représenté, en moyenne, quelque 20 p. 100 en 1987. Ce rendement s'explique par une demande extraordinaire assortie de taux de change favorables et de faibles coûts des intrants. Les analystes croient toutefois que les profits ont atteint un sommet et qu'en raison de la forte concurrence que livrent les producteurs de l'hémisphère sud et de la montée de la valeur du dollar, les profits risquent de chuter. (Il faut cependant préciser que les analystes prévoient cette crise depuis au moins deux ans.)

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

L'industrie canadienne des pâtes et papiers jouit d'un avantage en raison du faible coût de ses intrants (bois et énergie) et de la haute qualité de ses matières premières. L'épinette noire contient la fibre longue et robuste nécessaire à la production de papier journal et de papier fin de qualité; qui plus est, les producteurs canadiens sont nettement avantagés au chapitre des coûts parce qu'ils peuvent procéder à une coupe rase. La technologie moderne pose toutefois un problème dans la mesure où du papier d'excellente qualité peut maintenant être produit à partir de fibres de qualité moindre provenant de fournisseurs comme le Brésil, la Georgie ou la Floride, endroits où la période de regénération est beaucoup plus courte. En général, les papetières canadiennes ne sont pas particulièrement productives au regard du coût par unité de production, et une certaine modernisation s'impose.

La question de l'investissement dans l'industrie se pose donc à nouveau. L'industrie est en train de se restructurer et de se rationaliser, comme en témoigne le regroupement des activités d'entreprises contrôlées par des intérêts canadiens. Certaines entreprises étrangères investissent aussi dans les infrastructures des usines qu'elles viennent d'acquérir; c'est, dans une certaine mesure, la perspective d'un investissement de 1 milliard de dollars par la Stone Container, dans une industrie canadienne, qui a incité Investissement Canada à approuver la transaction. Si les analystes voient juste, ce genre d'investissement sera nécessaire pour renforcer le secteur des produits forestiers et préserver sa productivité.

En résumé, malgré les récentes tendances au fusionnement dans le secteur des pâtes et papiers, il n'y a aucun problème de concentration, étant donné le caractère mondial de l'industrie. Le marché mondial peut être considéré comme parfaitement concurrentiel, tandis que le marché canadien est disputable. Les intérêts étrangers pourraient finir par poser un problème, mais l'industrie est contrôlée en majeure partie par des intérêts canadiens. Vu les besoins en capitaux, il faut se garder de refuser trop précipitamment la participation étrangère dans l'industrie. On peut s'interroger sur cette forme de participation, mais,

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

à la lumière des événements récents, il n'est pas particulièrement urgent d'entamer des discussions à ce sujet.

LA CONCENTRATION

L'intensification récente des activités de fusionnement a suscité un débat sur la concentration des entreprises. Le tableau 2 illustre l'évolution du pourcentage des ventes, de l'actif et des bénéfices des entreprises canadiennes.

TABLEAU 2

Évolution de la part relative des caractéristiques financières des entreprises les plus importantes (1975-1986)

Rang	Ventes	Actif	Bénéfices
25 premières	+1,4	+5,9	+7,6
26 à 100	-2,0	-1,3	-3,8
101 à 500	-2,2	-4,1	-6,1
501 à 1 000	-0,9	-3,1	-0,8
Autres	+3,6	+0,8	+3,2

Source: W. Krause et J. Lothian, Canadian Economic Observer, janvier 1989.

Ce tableau peut être interprété de la façon suivante: le pourcentage de l'actif détenu par les 25 entreprises au premier rang de l'économie canadienne s'est accru de 5,9 points entre 1975 et 1986, passant de près de 29 p. 100 à un peu plus de 35 p. 100. Il convient toutefois de se montrer prudent car les chiffres figurant dans ce tableau sont influencés par le cycle des affaires. Que l'on regarde les ventes, l'actif ou les bénéfices, les mêmes tendances se dessinent: les 25 entreprises les plus importantes, tout comme celles de moindre importance (c'est-à-dire celles qui ne comptent pas parmi les 1 000 premières) ont vu leur part des ventes, de l'actif et des bénéfices augmenter, tandis que celle des entreprises se classant entre le 26^{e} et le 1 000^{e} rang a diminué. On peut donc interpréter différemment ce tableau, selon qu'on est

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

pour ou contre la concentration. La concentration s'est intensifiée chez les entreprises de premier rang, mais on a observé en même temps une amélioration relative de la situation financière des plus petites entreprises. La tendance à la concentration n'est pas uniforme et ne semble pas avoir eu d'influence néfaste sur les perspectives offertes aux entreprises de moindre importance.

QUESTIONS DE POLITIQUE PUBLIQUE

Dans l'arène politique, il faut considérer les fusionnements dans le contexte de la Loi sur la concurrence, qui est en vigueur depuis seulement deux ans. La Loi confie aux instances concernées une lourde responsabilité, c'est-à-dire celle de définir ce que signifie en pratique l'expression "diminue sensiblement la concurrence" et de déterminer l'ampleur des gains nécessaires au chapitre de l'efficience pour compenser une diminution sensible de la concurrence. Les décisions relatives aux compagnies aériennes, aux brasseries et aux sociétés pétrolières seront assez déterminantes à ce sujet.

Jusqu'ici, le débat public a surtout porté sur l'évolution du rôle du Directeur des enquêtes et recherches relatives à la Loi sur la concurrence. Le Directeur, M. Goldman, a décidé de donner suite à une recommandation du groupe de travail Nielsen et d'examiner les propositions de fusionnement comme s'il appliquait un programme de surveillance, c'est-à-dire d'essayer de négocier avec les compagnies pour qu'elles modifient leur proposition plutôt que de renvoyer immédiatement au Tribunal les propositions d'abord jugées inacceptables. Certains membres du milieu des affaires ont reproché au Directeur sa lenteur à prendre des décisions et ont déploré le fait qu'il soit impossible d'obtenir de lui une approbation définitive plutôt qu'une "lettre d'accord". Certains groupes oeuvrant pour la défense de l'intérêt public se sont plaints du fait qu'une trop grande partie du processus est maintenant gardée secrète. Ce sont là des préoccupations importantes qui devront faire l'objet d'un examen indépendant et auxquelles il sera plus facile de donner suite après quelques années de rodage de plus.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Le public s'interroge quant à savoir s'il faut laisser libre cours à la vague actuelle de fusionnements ou s'il faut, au contraire, y mettre un frein sans délai. Les économistes sont loin d'être unanimes quant à l'importance des retombées économiques engendrées par les fusionnements. Chacun utilise sa propre méthode pour en mesurer l'ampleur, certains se fondant sur les variables boursières et d'autres sur les données comptables ou encore sur l'évolution des ventes et des emplois. De plus, l'utilisation de méthodes statistiques différentes semble donner des résultats différents. Dans l'ensemble, rien ne prouve que les fusionnements sont habituellement néfastes aux entreprises visées, mais il est encore trop tôt pour dire s'ils n'ont guère d'effet sur ces entreprises ou s'ils leur sont profitables. Les coûts ou les avantages économiques d'une politique anti-fusionnement rigoureuse sont incertains.

La vague de fusionnements aux États-Unis a fait l'objet d'une foule d'articles de revues et de journaux mettant en relief différents problèmes. Dans certains cas, par exemple, les excédents des caisses de retraite ont été utilisés au profit des actionnaires de l'entreprise acheteuse. Aux États-Unis, les cotisations aux caisses de retraite sont en général versées par l'entreprise seule et non à la fois par l'entreprise et par l'employé comme c'est le cas au Canada. Cette différence purement comptable devrait normalement être sans conséquence; après tout, l'employé n'a pas à payer de cotisations puisque l'employeur verse à la fois sa propre part et celle de l'employé. Pourtant, certains tribunaux américains ont jugé que les excédents revenaient aux employeurs puisque les cotisations sont à leur nom. Au Canada, le Québec et le Manitoba ont adopté des lois, tandis que le gouvernement fédéral et l'Ontario ont pris des règlements, pour protéger dans une certaine mesure les excédents des caisses de retraite. Chaque caisse de retraite représente un cas particulier qui est fonction du régime lui-même, de l'acte de fiducie et des lois et règlements provinciaux. Il reste toutefois que les travailleurs canadiens sont effectivement mieux protégés que leurs confrères américains. En vertu des lois américaines, il est possible de prendre le contrôle d'une entreprise et de déclarer faillite pour rompre les contrats de travail, en invoquant les dispositions

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

protectrices prévues au chapitre 11 du Bankruptcy Code, sans pour autant cesser l'exploitation de cette entreprise. Les lois canadiennes ne renferment pas de dispositions semblables.

La concentration accrue des entreprises pose certains problèmes de politique publique au sein d'une démocratie. D'abord, la concentration du pouvoir économique a pour inconvénient majeur de monopoliser l'avant-scène politique et de bouleverser ainsi le cours de la démocratie populaire. En plus d'influencer l'orientation générale de la politique gouvernementale pour la rendre plus favorable à l'entreprise, le milieu des affaires se bat pour obtenir des octrois, des subventions, des allégements fiscaux et des marchés de l'État. Or, si la création d'un contexte favorable à l'entreprise est un objectif auquel tous les regroupements d'entreprises peuvent raisonnablement souscrire, il n'en est pas de même de la concurrence pour obtenir des subventions qui, au contraire, crée un antagonisme entre les entreprises.

Selon certains critiques, la grande entreprise peut exercer secrètement son pouvoir économique sans que le public n'en soit vraiment informé. En dépensant d'énormes sommes d'argent pour influencer les politiques et les décisions, la grande entreprise rend le processus politique presque inaccessible aux autres groupes qui souhaitent se faire entendre des hommes politiques et des fonctionnaires, puisqu'il leur en coûte davantage pour pouvoir être pris au sérieux. Les grandes sociétés peuvent aussi gagner l'appui de groupes alliés qui, à leur avis, jouissent d'une meilleure image auprès du public. Il n'est pas rare de voir des travailleurs être amenés sur la colline du Parlement pour protester contre la décision du gouvernement de refuser une subvention à leur entreprise ou d'accorder un contrat à une entreprise rivale. Les grandes sociétés n'hésitent pas à recourir à la publicité justificative, à contester en justice les décisions du gouvernement et des organismes de réglementation et à parrainer des groupes de recherche et d'étude sympathiques à leur cause. Grâce au pratique processus de consultation, elles aident à déterminer les options politiques à retenir. C'est pourquoi on estime que l'influence des entreprises est disproportionnée et que celle des grandes entreprises l'est encore plus.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

La justesse de la première affirmation est difficile à évaluer; les exemples pour et contre ne manquent pas. Ainsi, certains soutiennent que l'annonce de deux pages en faveur du libre-échange qui a été publiée dans les journaux par un groupe représentant les intérêts des entreprises, à la veille des dernières élections, a nui aux Progressistes conservateurs. Par ailleurs, l'adoption au cours de la dernière législature d'un projet de loi d'initiative parlementaire visant à restreindre la publicité en faveur de la cigarette, malgré les énormes pressions exercées par les fabricants de tabac, montre que les groupes de citoyens peuvent parfois avoir le dernier mot contre une puissante industrie.

La deuxième affirmation suppose qu'en matière de lobbying, plus l'entreprise est importante, plus elle a de pouvoir. Pourquoi est-il plus rentable pour un conglomérat d'entreprises de dépenser plus que chacune de ses entreprises constituantes à des fins de lobbying? Pourquoi une entreprise constituante peut-elle arriver à convaincre sa société mère qu'elle aurait avantage à dépenser plus à des fins de lobbying plutôt que de laisser à la principale intéressée le soin de défendre ses propres intérêts? Les gros conglomérats d'entreprises qui prennent le contrôle d'un certain nombre de petites sociétés doivent concilier les intérêts divergents de chacune de leurs entreprises constituantes; il leur est donc moins aisé d'adopter une position commune. Dans ces conditions, il est difficilement concevable qu'ils puissent trouver rentable de faire du lobbying dans des proportions démesurément plus grandes que leurs différentes entreprises constituantes. En fait, les gros conglomérats ont souvent plus de mal que les autres entreprises à décider d'une stratégie de lobbying capable de satisfaire aux intérêts de l'ensemble de leurs entreprises constituantes.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Annexe

TABLEAU 1

NOMBRE DE FUSIONNEMENTS ET D'ACQUISITIONS PAR TYPE ET PAR PAYS

	Canada, 1970 - 1986			Allemagne, 1970 - 1986			Japon, 1970 - 1985 (f) (g)				Etats-Unis, 1970 - 1986 (l)		
Annee	Total	Horizontaux	Importants	Total	Horizontaux	Importants	Total des fusions	Horizontaux	Importants	Nombre d'acquisitions	Total	Importants	Valeur en milliards de $
		(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(h)	(d) (i)	(j)	(k)		(a)	(n)
1970	427	224	n/d	385	n/d	n/d	1 147	677	47	413	1 318	n/d	n/d
1971	388	215	n/d	220	n/d	n/d	1 170	627	39	449	1 269	n/d	n/d
1972	429	238	n/d	269	n/d	n/d	1 184	518	45	452	1 263	n/d	n/d
1973	352	227	n/d	242	n/d	n/d	1 028	399	37	443	1 064	n/d	n/d
1974	296	158	n/d	318	235	n/d	995	372	35	428	926	n/d	n/d
1975	264	179	3	446	336	n/d	957	398	36	429	981	6	n/d
1976	313	214	3	453	283	n/d	941	365	32	511	1 145	16	n/d
1977	395	261	1	554	367	n/d	1 011	488	37	646	1 289	37	n/d
1978	449	231	9	558	396	n/d	898	415	32	595	1 452	36	n/d
1979	511	298	9	602	386	n/d	871	373	38	611	1 526	61	34,2
1980	414	228	13	635	481	n/d	961	576	33	688	1 565	59	33,1
1981	491	382	23	618	387	41	1 044	557	462	771	2 326	119	67,8
1982	576	284	2	603	376	48	1 048	468	178	815	2 295	187	60,4
1983	628	352	3	586	335	29	1 028	526	436	782	2 345	188	52,3
1984	611	345	4	575	377	29	1 896	478	478	798	3 664	189	125,2
1985	714	378	16	789	449	52	1 113	581	538	887	3 165	243	139,1
1986	953	383	42	882	571	65	n/d	n/d	n/d	n/d	4 022	352	198,8

Notes: Voir page suivante.

Source: C. Marfels, "Aggregate Concentration in International Perspective...", R.S. Khemani et al., "Mergers, Corporate Concentration and Power in Canada", Halifax, Institut de recherches politiques, 1988.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

NOTES DU TABLEAU I DE L'ANNEXE

a) Tient compte des industries à deux chiffres pour le secteur manufacturier et de celles à un chiffre pour les autres secteurs.

b) Transactions dont la valeur dépasse 100 millions de dollars.

c) Avis au Bureau fédéral des cartels conformément à l'article 23 de la Loi contre les restrictions à la concurrence.

d) Y compris les fusionnements visant l'élargissement du marché.

e) Ventes de l'entreprise acquise supérieures à 500 millions de marks allemands.

f) Avis à la Commission des justes pratiques commerciales; à l'exclusion des achats d'actions et des acquisitions par des entreprises étrangères.

g) Année financière.

h) Regroupement de deux ou plusieurs entreprises (article 15(2) de la Loi anti-monopole).

i) Ces chiffres correspondent au nombre d'entreprises visées par des fusionnements. Il est difficile d'établir des comparaisons avec d'autres pays, étant donné que certains fusionnements mettent en cause plus de deux entreprises et qu'il est dès lors impossible de faire un compte précis.

j) Capital des partenaires au fusionnement supérieur à 1 milliard de yens.

k) Transferts d'entreprises (article 16 de la Loi anti-monopole).

l) Transactions menées à terme à la fin de l'année et dont la valeur est d'un million de dollars ou plus; transferts d'au moins 5 p. 100 de l'actif ou des actions de l'entreprise.

m) Versement d'au-delà de 100 millions de dollars à l'égard de l'entreprise achetée.

n) Comprend uniquement les transactions dont la valeur est publiquement connue.

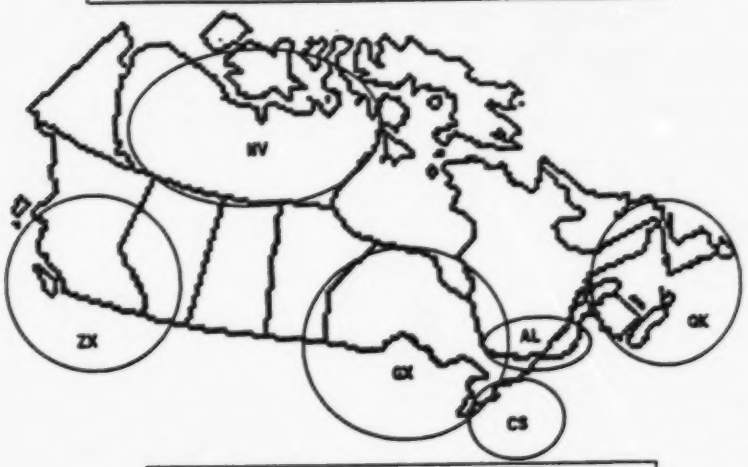
LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Figure I

Affiliations de transporteurs aériens aux transporteurs Niveau 1

Air Canada

AFFILIÉS	RELATION
Air Ontario (GX)	Propriété à 75%
Air BC (ZX)	Filiale à 100%
Air Nova (QK)	Propriété à 49%
Air Alliance (AL)	Propriété à 75%
Northwest Territorial (NV)	Propriété à 50%
Air Toronto (CS) (Commuter Express)	Partage du code



Lignes aériennes Canadien International

AFFILIÉS	RELATION
Inter-Canadian (QB) (comprenant Québecair Québecair Inter Nordair Métro)	Propriété à 35%
Ontario Express (9X)	Propriété à 49%
Time Air (KI) (comprenant Norcanair)	Propriété à 46%
Air Atlantic (9A)	Propriété à 45%
Calm Air Int. (MO)	Propriété à 45%
Air St. Pierre (PJ)	Partage du code

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Figure II

Article 65 de la Loi sur la Concurrence (1986)

Factors to be considered regarding prevention or lessening of competition

65. In determining, for the purpose of section 64, whether or not a merger or proposed merger prevents or lessens, or is likely to prevent or lessen, competition substantially, the Tribunal may have regard to the following factors:

(*a*) the extent to which foreign products or foreign competitors provide or are likely to provide effective competition to the businesses of the parties to the merger or proposed merger;

(*b*) whether the business, or a part of the business, of a party to the merger or proposed merger has failed or is likely to fail;

(*c*) the extent to which acceptable substitutes for products supplied by the parties to the merger or proposed merger are or are likely to be available;

(*d*) any barriers to entry into a market, including

(i) tariff and non-tariff barriers to international trade,

(ii) interprovincial barriers to trade, and

(iii) regulatory control over entry,

and any effect of the merger or proposed merger on such barriers;

(*e*) the extent to which effective competition remains or would remain in a market that is or would be affected by the merger or proposed merger;

(*f*) any likelihood that the merger or proposed merger will or would result in the removal of a vigorous and effective competitor;

(*g*) the nature and extent of change and innovation in a relevant market; and

(*h*) any other factor that is relevant to competition in a market that is or would be affected by the merger or proposed merger.

Éléments à considérer

65. Lorsqu'il détermine, aux fins de l'article 64, si un fusionnement, réalisé ou proposé, empêche ou diminue sensiblement la concurrence, ou s'il aura vraisemblablement cet effet, le Tribunal peut tenir compte des facteurs suivants :

a) la mesure dans laquelle des produits ou des concurrents étrangers assurent ou assureront vraisemblablement une concurrence réelle aux entreprises des parties au fusionnement réalisé ou proposé;

b) la déconfiture, ou la déconfiture vraisemblable de l'entreprise ou d'une partie de l'entreprise d'une partie au fusionnement réalisé ou proposé;

c) la mesure dans laquelle sont ou seront vraisemblablement disponibles des produits pouvant servir de substituts acceptables à ceux fournis par les parties au fusionnement réalisé ou proposé;

d) les entraves à l'accès à un marché, notamment :

(i) les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce international,

(ii) les barrières interprovinciales au commerce,

(iii) la réglementation de cet accès

et tous les effets du fusionnement, réalisé ou proposé, sur ces entraves;

e) la mesure dans laquelle il y a ou il y aurait encore de la concurrence réelle dans un marché qui est ou serait touché par le fusionnement réalisé ou proposé;

f) la possibilité que le fusionnement réalisé ou proposé entraîne ou puisse entraîner la disparition d'un concurrent dynamique et efficace;

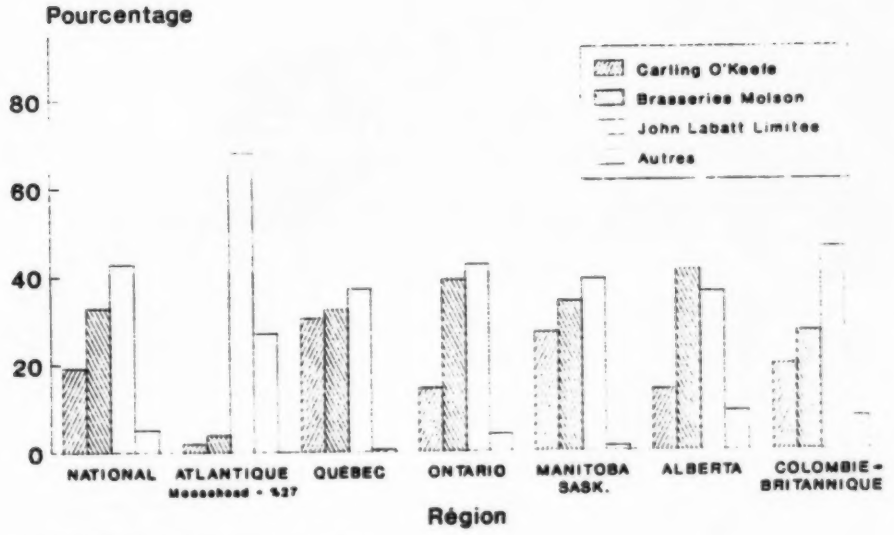
(*g*) la nature et la portée des changements et des innovations sur un marché pertinent;

h) tout autre facteur pertinent à la concurrence dans un marché qui est ou serait touché par le fusionnement réalisé ou proposé.

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

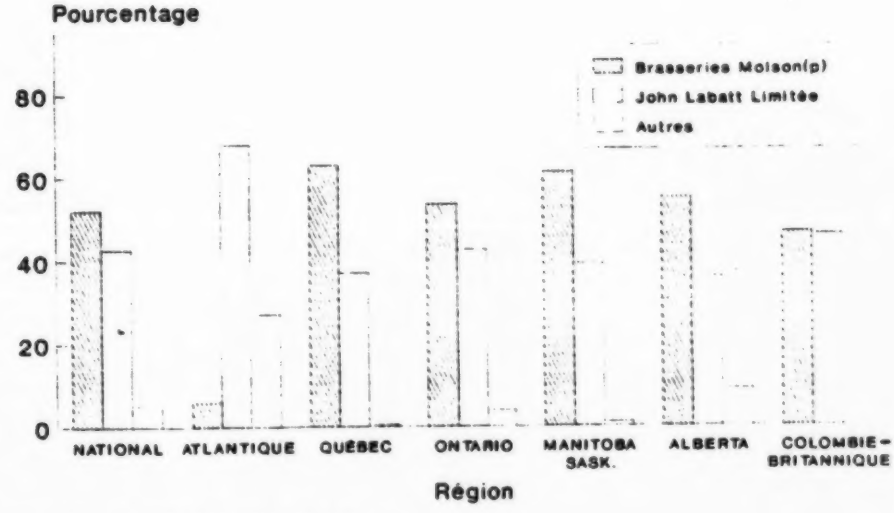
Figure III

INDUSTRIE BRASSICOLE
PARTS DU MARCHÉ CANADIEN PAR ENTREPRISE
1988



Source: Financial Times et Ian Osler, Prudential-Bache Securities.

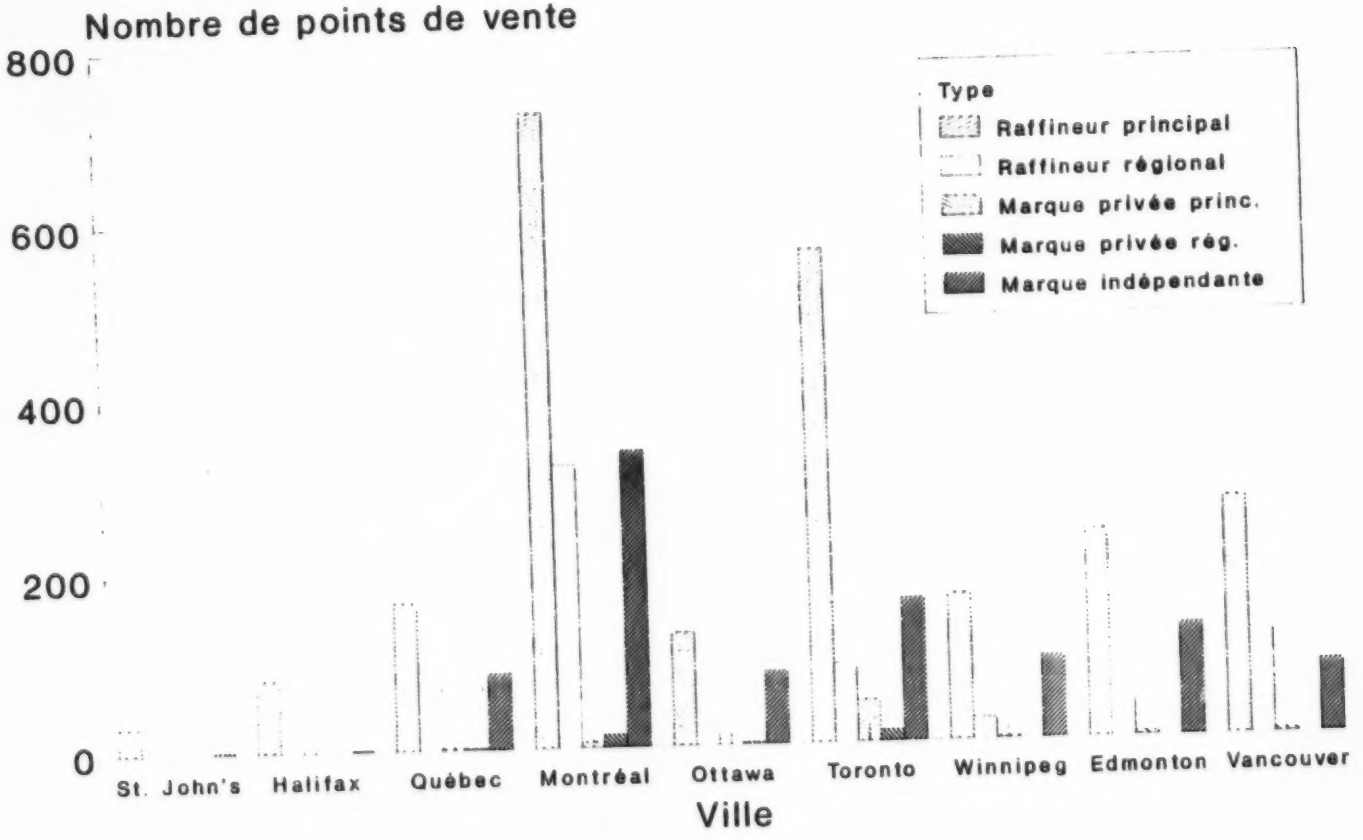
PARTS HYPOTHÉTIQUES DU MARCHÉ APRES LE FUSIONNEMENT
(calculées à partir des parts ci-dessus)



(p) prévue: d'après les actions liées aux marques des deux enterprises avant le fusionnement.

RÉPARTITION DES POINTS DE VENTE PAR TYPE ET PAR VILLE

SOMMAIRE DE LA PART DU MARCHÉ (1987)

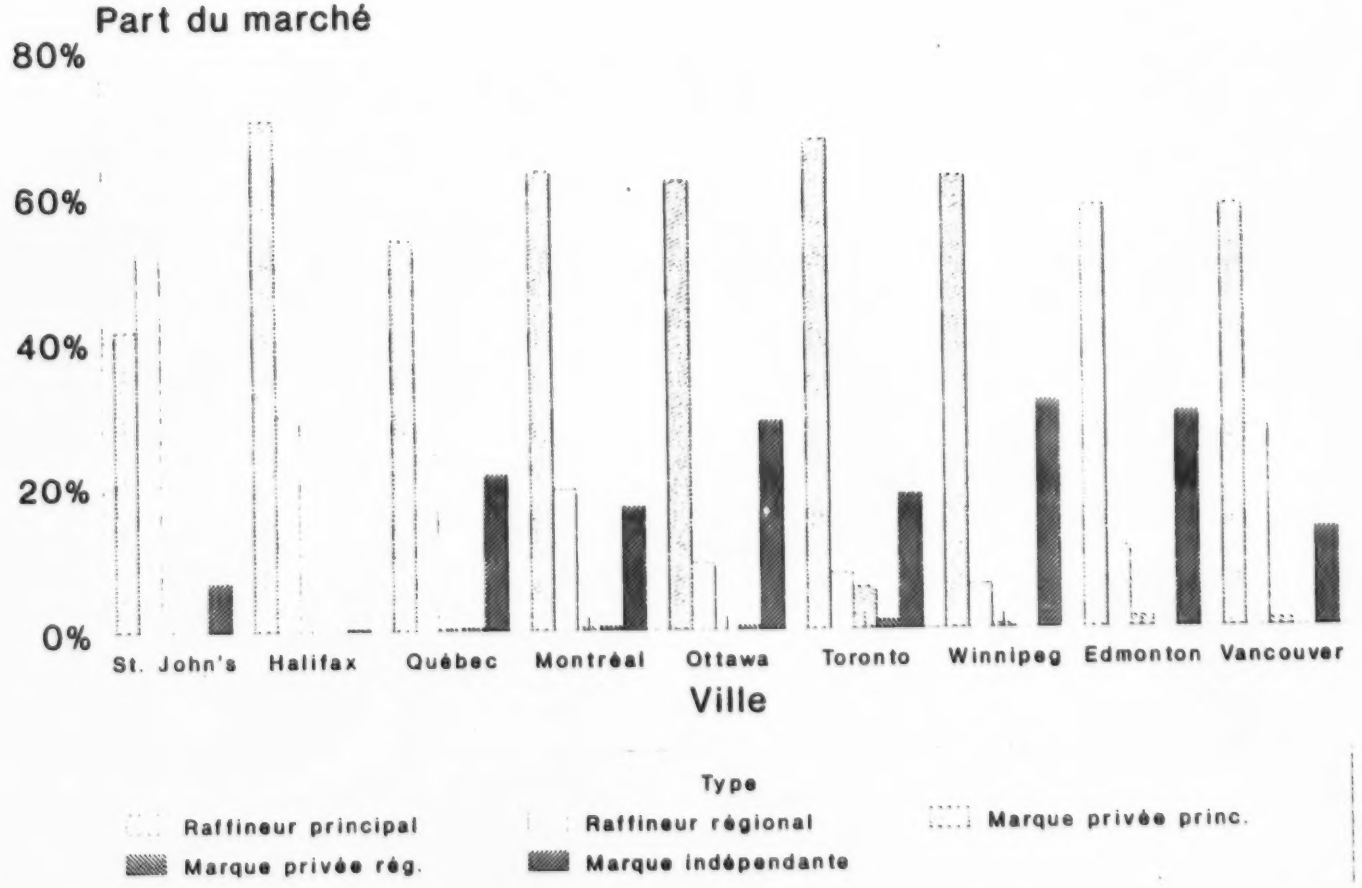


Source: Énergie, Mines et Ressources.

Figure IV

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SOMMAIRE DES PARTS DU MARCHÉ (1987) PAR TYPE DE POINT DE VENTE ET PAR VILLE

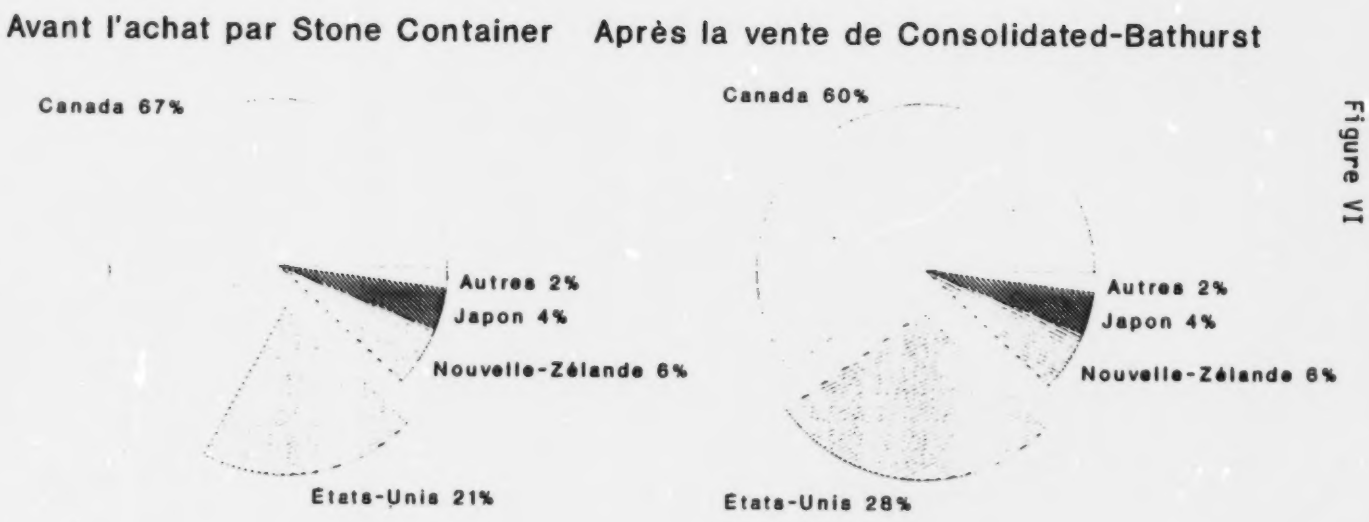


Source: Énergie, Mines and Ressources.

Figure V

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Côntrole de la capacité des pâtes et papiers au Canada - 1989



Source: Globe and Mail et Canadian Paper Analyst.

Figure VI

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT